

**IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN MIKRO SYARIAH PADA
PERKEMBANGAN UMKM DESA SUMBERMULYO
KECAMATAN WINONG KABUPATEN PATI**

SKRIPSI

Disusun Guna Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata S.1
dalam Ilmu Perbankan Syariah



Oleh:

YUNIA ELVIYANTI
NIM. 1705036013

**PROGRAM STUDI S1 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG**

2024

PERSETUJUAN PEMBIMBING



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof Dr. Hamka (kampus III) Ngaliyan Telp/Fax (024) 7601291, 7624691. Semarang

Lamp : 3 (Tiga) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi

An. Sdr.i Yunia Elviyanti

KepadaYth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

Assalamu`alaikum Wr. Wb.

Setelah kami meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini kami kirim naskah Skripsi saudara:

Nama : YUNIA ELVIYANTI

Nim : 1705036013

Jurusan : S1 PERBANKAN SYARIAH

Judul : IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN MIKRO SYARIAH PADA
PERKEMBANGAN UMKM DESA SUMBERMULYO KECAMATAN
WINONG KABUPATEN PATI

Dengan ini kami mohon kiranya skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu`alaikum Wr. Wb.

Semarang, 5 Juni 2024

Pembimbing I

Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag.
NIP. 197003211996031003

Pembimbing II

Dr. Hj. Muyassarrah, M.Si.
NIP. 197104292016012901



KEMENTERIAN AGAMA R.I
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Semarang Telp.(024) 7601291
Fax.7624691 Semarang 50185

PENGESAHAN

Nama : Yunia Elviyanti

NIM : 1705036013

Judul Skripsi : "Implementasi Pembiayaan Mikro Syariah Pada Perkembangan UMKM Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong Kabupaten Pati"

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/baik/cukup, pada tanggal :

20 Juni 2024

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 tahun akademik 2023/2024.

Semarang, 20 Juni 2024

Ketua Sidang

Dra. Hj. Nyr Huda, M.Ag.

NIP. 19690830 199403 2 003

Sekretaris Sidang

Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag.

NIP. 19700321 199603 1 003

Penguji I

Mardhiyatutrositaningsih, M.E.
NIP. 19930311 201903 2 020



Penguji II

Sokhikhatul Mawadah, M.E.I.
NIP. 19850327 201801 2 001

Pembimbing I

Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag.
NIP. 19700321 199603 1 003

Pembimbing II

Dr. Hj. Muryassarrah, M.Si.
NIP. 19710429 201601 2 901

MOTTO

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا

“Allah tidak akan membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

(Q.S Al-Baqarah: 286)

“Kesempatan hanya datang bagi mereka yang mempersiapkannya”

(Louis Pasteur)

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan rasa syukur dan terimakasih, skripsi ini peneliti persembahkan kepada:

1. Kepada Bapak Susanto dan Ibu Sriyatun selaku orang tua yang senantiasa mencurahkan kasih sayang, semangat, restu dan doanya kepada saya, sehingga saya dapat menyusun skripsi ini.
2. Kepada keluarga besar saya yang senantiasa mensupport dan mendoakan dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Kepada seseorang yang akan menemani sisa hidup saya, Afran Ramadhan yang selalu sabar menemani saya dalam mengerjakan skripsi ini, yang selalu menjadi tempat curahan keluh kesah saya, yang selalu memberikan perhatian, nasehat dan dukungan untuk terus maju dan tidak menyerah dalam segala hal yang saya lakukan.
4. Dosen pembimbing I saya yaitu Bapak Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag. dan dosen pembimbing II saya yaitu Ibu Dr. Hj. Muyassarrah, M.Si., yang selalu memberikan masukan dan arahan dengan penuh kesabaran dalam penelitian skripsi ini.
5. Kepada Bapak dan Ibu Dosen, Guru-guru saya yang telah ikhlas memberikan ilmu-ilmunya dan senantiasa memberikan bimbingan serta arahan dalam pengerjaan skripsi ini.
6. Semua sahabat, teman-teman saya dan semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu terimakasih atas semangat dan doa yang telah diberikan serta ikut andil dan berkontribusi dalam menyelesaikan skripsi ini.

DEKLARASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Yunia Elviyanti
Nim : 1705036013
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Implementasi Pembiayaan Mikro Syariah Pada Perkembangan UMKM Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong Kabupaten Pati” adalah hasil karya peneliti sendiri, bukan merupakan duplikasi karya orang lain dan tidak berisi karya lain yang telah diterbitkan, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan dalam skripsi ini.

Semarang, 6 Juni 2024



Yunia Elviyanti
NIM : 1705036013

TRANSLITERASI

Transliterasi merupakan pengalihan suatu huruf ke huruf lainnya. Dalam skripsi ini, transliterasi arab berpedoman pada Keputusan Bersama Menteri Agama, Pendidikan dan Kebudayaan Nomor: 158/1987 dan 0543b/ 1987. Secara umum masih banyak kata arab dalam skripsi ini kedalam kata latin. Oleh karna itu, diperlukan adanya transliterasi berikut:

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Huruf latin	Huruf Arab	Huruf Latin
ا	A	ض	ḍ
ب	B	ط	ṭ
ت	T	ظ	ẓ
ث	ṯ	ع	‘
ج	J	غ	G
ح	ḥ	ف	F
خ	Kh	ق	Q
د	D	ك	K
ذ	Ẓ	ل	L
ر	R	م	M
ز	Z	ن	N
س	S	و	W
ش	Sy	ه	H
ص	ṣ	ء	‘
		ي	Y

B. Vokal Pendek

◌َ	Fathah	<i>A</i>
◌ِ	Kasrah	<i>I</i>
◌ُ	Dammah	<i>U</i>

C. Vokal Panjang

مِهَادٌ Fathah bertemu alif	Ditulis	<i>Mihaad</i> <i>Ā</i>
تَنْسِي Fathah bertemu alif layyinah	Ditulis	<i>Tansaa</i> <i>Ā</i>
مُؤْمِنِينَ Kasrah bertemuya' mati	Ditulis	<i>Mu'miniin</i> <i>ī</i>
يَمْكُرُونَ Dammah bertemu wawu mati	Ditulis	<i>Yamkuruun</i> <i>ū</i>

D. Vokal Rangkap

بَيْنَكُمْ Fathah bertemuya' mati	Ditulis	<i>Bainakum</i> <i>Ai</i>
فِرْعَوْنَ Fathah bertemu wawu mati	Ditulis	<i>Fir'aun</i> <i>Au</i>

ABSTRAK

UMKM merupakan salah satu komponen yang mempunyai sumbangan cukup besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan di Indonesia. Oleh sebab itu UMKM sangat dibutuhkan masyarakat khususnya masyarakat dengan kemampuan ekonomi dan keterampilan yang terbatas. Namun pada kenyataannya banyak permasalahan yang dihadapi, salah satunya keterbatasan modal, untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan pendapatan. Disinilah BSI merupakan lembaga keuangan syariah yang mempunyai peran dan dukungan dalam penyaluran pembiayaan kepada pelaku UMKM. Fenomena yang terjadi saat ini ialah tidak semua usaha yang diberikan pembiayaan mikro dapat menjalankan usahanya dengan baik, meskipun sudah mendapatkan pembiayaan untuk usaha. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi pengembangan UMKM pasca pembiayaan dan menganalisis kendala dalam pengembangan UMKM Di Desa Sumbermulyo. Jenis penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif, dan dengan metode wawancara, observasi dan dokumentasi pada UMKM Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong Kabupaten Pati. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa strategi pengembangan usaha UMKM sudah sesuai dengan teori yang ada seperti aspek pasar, inovasi dan manajemen. Adanya pembiayaan juga berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan usaha nasabah. Kendala UMKM dalam pengembangan disebabkan faktor pemasaran, operasi dan keuangan, ekonomi, kemampuan teknologi dan kompetitif serta setelah diberikannya pembiayaan kurangnya pengarahan yang efektif, penyalahgunaan modal usaha dengan kepentingan lainnya.

Kata Kunci : *Implementasi, Pembiayaan, Perkembangan UMKM*

ABSTRACT

UMKM are one component that has a large contribution to creating jobs in Indonesia. Therefore, UMKM are really needed by the community, especially people with limited economic capabilities and skills. However, in reality there are many problems faced, one of which is limited capital to develop the business and increase income. This is where BSI is a sharia financial institution that has a role and support in distributing financing to UMKM players. The current phenomenon is that not all businesses that are given microfinance can run their business well, even though they have received financing for the business. The aim of this research is to determine post-financing UMKM development strategies and analyze obstacles in developing UMKM in Sumbermulyo Village. This type of research is qualitative with a descriptive approach, and uses interview, observation and documentation methods at UMKM in Sumbermulyo Village, Winong District, Pati Regency. The results of this research state that the MSME business development strategy is in accordance with existing theories such as market, innovation and management aspects. The existence of financing also has an effect on increasing customer business income. UMKM obstacles in development are caused by marketing, operational and financial factors, economics, technological and competitive capabilities as well as after providing financing, lack of effective direction, misuse of business capital for other interests.

Keywords: *Implementation, Financing, UMKM Development*

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga kita masih diberi kesempatan untuk menikmati anugerah-Nya. Shalawat dan Salam dihaturkan kepada Nabi Agung Muhammad SAW, semoga syafaatnya dapat menyelamatkan kita di *yaumul qiyamah* kelak. Segenap rasa syukur karena peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul ***“Implementasi Pembiayaan Mikro Syariah Pada Perkembangan UMKM Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong Kabupaten Pati”***

Skripsi ini disusun guna memenuhi serta melengkapi syarat dalam menyelesaikan program strata 1 (S1) Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Dalam penyusunann skripsi ini, peneliti mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan arahan, bimbingan, dukungan dan bantuan dalam bentuk apapun. Ucapan terimakasih peneliti sampaikan kepada:

Kepada Bapak Prof. Dr. Nizar, M.Ag., selaku Rektor dari Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

1. Kepada Bapak Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag., selaku Dekan dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
2. Kepada Bapak Arif Afendi, S.E., M.Sc., selaku Ketua Program Studi S1 Perbankan Syariah dan Ibu Mardhiyaturrositaningsih, S.y, ME., selaku Sekretaris Program Studi S1 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.
3. Kepada Bapak Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag., selaku Dosen Pembimbing I dan Ibu Dr. Hj. Muyassarah, M.Si., selaku Dosen Pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga untuk memberikan arahan dan bimbingan, serta saran kepada penulis dari awal penulisan serta penyusunan skripsi ini hingga akhir.
4. Kepada Bapak Prof. Dr. H. Muhlis, M.Si., selaku Dosen Wali yang selalu memberikan arahan, bimbingan dan motivasi selama proses perkuliahan.

5. Seluruh Dosen dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah mendidik dan memberikan ilmu kepada penulis selama menuntut ilmu di Program Studi S1 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.
6. Seluruh staff akademik UIN Walisongo Semarang yang telah bersedia melayani dengan baik selama masa perkuliahan berlangsung.
7. Seluruh Pelaku UMKM Desa yang telah memberikan izin dan kesediaan waktunya untuk melakukan wawancara sehingga penelitian dapat berjalan secara lancar.
8. Pihak-pihak lain yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Dalam penulisan skripsi ini belum bisa mencapai kesempurnaan yang sebenarnya. Penulis mohon maaf atas segala kekurangan tersebut. Penulis berharap agar skripsi ini dapat memberikan manfaat baik untuk penulis atau pun pembaca, Aminn

Semarang, 31 Mei 2024



Yunia Elviyanti

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
DEKLARASI	vi
TRANSLITERASI	vii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
1. Tujuan Penelitian	7
2. Manfaat Penelitian	7
D. Tinjauan Pustaka	7
E. Metodologi Penelitian	10
1. Jenis Dan Pendekatan Penelitian	10
2. Lokasi Penelitian	10
3. Data Dan Sumber Data	10
4. Teknik Pengumpulan Data	11
5. Analisis Data	11
6. Keabsahan Data	12
F. Sistematika Penelitian	13
BAB II LANDASAN TEORI	
A. UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)	14

1. Pengertian UMKM	14
2. Kriteria UMKM	17
3. Ciri-Ciri UMKM	18
4. Strategi Pengembangan UMKM	20
5. Analisis SWOT	27
B. Pembiayaan Mikro	32
1. Pengertian Pembiayaan.....	32
2. Landasan Hukum Pembiayaan.....	34
3. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan	35
4. Unsur-Unsur Pembiayaan.....	36
5. Akad dan Jenis Pembiayaan	37
6. Prosedur Pembiayaan	37
7. Penilaian Pemberian Pembiayaan	38
8. Pembiayaan Mikro	40
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	
A. Gambaran Umum Desa Sumbermulyo	42
1. Letak Geografis	42
2. Kependudukan, Mata Pencaharian, Dan Tingkat Pendidikan	45
3. UMKM Di Desa Sumbermulyo	44
B. Pembiayaan BSI KC Pati Pada UMKM	45
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Analisis Strategi Pengembangan UMKM Desa Sumbermulyo Pasca Pembiayaan Mikro Syariah	50
B. Kendala UMKM dalam Pengembangan Usahanya di Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong Kabupaten Pati.....	68
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	72
B. Keterbatasan	73
C. Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA	74

LAMPIRAN	78
Pedoman Wawancara.....	78
Transkrip Wawancara	80
Dokumentasi.....	105
NOTA PEMBIMBING	107
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	108

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Klasifikasi UMKM.....	18
Tabel 4.1 Analisis SWOT	55

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Peta Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong.....	42
--	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank syariah memegang pengaruh yang sangat penting dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi Indonesia, hal ini dapat dilakukan dengan menumbuhkan sektor investasi melalui dana pihak ketiga dan menumbuhkan pembiayaan melalui pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat¹. Pelayanan yang baik oleh bank syariah maka akan semakin baik pula tingkat kepercayaan nasabah terhadap bank tersebut.²

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam perekonomian Indonesia memiliki peranan yang sangat penting dalam rangka meningkatkan daya saing perekonomian secara mikro. Peran ini antara lain sektor UMKM yang dikenal sebagai sektor yang dapat menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar secara nasional, mengakomodasi peran masyarakat miskin dalam struktur ekonomi, serta merupakan sektor yang berpotensi besar memberikan sumbangan pada Produk Domestik Bruto (PDB). Maka dari itu, suatu kewajiban bagi pemerintah dan pihak-pihak terkait mengambil posisi terdepan dalam mendorong sektor ini berkembang dengan lebih baik. Salah satu upaya yang merupakan daya pendorong terhadap perkembangan sektor UMKM adalah memberikan kemudahan akses serta pemberian modal usaha bagi sektor UMKM.³

Begitu besarnya potensi UMKM, namun masih banyak permasalahan yang dihadapi UMKM. Adapun masalah umum yang dihadapi para pelaku UMKM yaitu keterbatasan modal kerja maupun investasi, kesulitan-kesulitan

¹ Heri Irawan, Ilfa Dianita dan Andi Deah Salsabila Mulya “Peran Bank Syariah Indonesia Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional.” *Jurnal Lembaga Keuangan, Ekonomi Dan Bisnis Islam, (Asy-Syarikah, Vol. 3 No.2, 2021)*, hlm. 1

² Risma Dewi Astuti Yuningrum, Heny, Muyassarrah, “Effect of Service Quality, Product Quality, and Trust In Customer Satisfaction (Case Study at Bank BRI Syariah KCP Kendal),” *AL-ARBAH: Journal of Islamic Finance and Banking Vol.2 No. (2020)*.

³ Ariyanti, K dan Iriani S. Pengaruh Persepsi Nilai dan Persepsi Resiko Terhadap Niat Beli. (*Jurnal Ilmu Manajemen. Vol. 2 No. 4. hlm. 11*)

dalam pemasaran, distribusi pengadaan bahan baku dan input lainnya, keterbatasan akses informasi mengenai peluang pasar dan lainnya, keterbatasan pekerja dengan keahlian yang tinggi (kualitas SDM rendah) dan kemampuan teknologi, biaya transportasi dan energi yang tinggi, keterbatasan komunikasi biaya tinggi akibat prosedur administrasi dan birokrasi yang kompleks khususnya dalam pengurusan izin usaha, dan ketidakpastian akibat peraturan dan kebijaksanaan ekonomi yang tidak jelas atau tidak menentu arahnya⁴. Dalam menjalankan bisnis banyak orang harus memahami bisnis adalah bisnis, yang tujuan utamanya memperoleh keuntungan sebanyak-banyaknya.⁵

Permasalahan yang dihadapi oleh UMKM yang mempengaruhi tingkat pendapatan yang diperoleh UMKM yaitu modal usaha, adalah permasalahan yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM, sehingga hal ini menyebabkan ruang gerak UMKM sangat sempit (kesulitan dalam mengembangkan usahanya)⁶. Oleh karena itu, perlu adanya upaya dari UMKM untuk mengajukan pembiayaan mikro syariah ke lembaga keuangan syariah untuk memenuhi modal usaha agar dapat mengembangkan usahanya.

Perkembangan usaha bagi usaha mikro kecil dan menengah sebagai kesuksesan dalam berusaha yang dapat dilihat jumlah penjualan yang semakin meningkat dan pendapatan yang meningkat dikarenakan dari kemampuan pengusaha dalam meraih peluang usaha yang ada, berinovasi, luasnya pasar yang dikuasai, mampu bersaing, mempunyai akses yang luas

⁴ Tulus Tambunan. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*. (Jakarta: LP3ES. 2020). hlm. 65.

⁵ Muhammad Saifullah, "Etika Bisnis Islami Dalam Praktek Bisnis Rasulullah," *Walisongo* Vol.19 No. (2021), hlm. 128.

⁶ Sujarweni, Wiratna. V dan Lila Retnani. "Analisis Dampak Pembiayaan Dana Bergulir KUR (Kredit Usaha Rakyat) Terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus di Daerah Istimewa Yogyakarta)". *Jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE)* Vol.22 No.1 ISSN: 1412-3126.hlm. 88.

terhadap lembaga keuangan baik bank dan non bank sehingga dapat meningkatkan pembiayaan usahanya ⁷.

Perkembangan potensi UMKM di Indonesia tidak terlepas dari dukungan perbankan dalam penyaluran pembiayaan kepada pelaku UMKM. Peran perbankan syariah dalam mengembangkan usaha masyarakat terutama pada usaha mikro adalah dengan berpartisipasi memberikan pembiayaan kepada masyarakat untuk mengembangkan usahanya, baik usaha perorangan maupun usaha dalam bentuk kelompok, dengan harapan pertumbuhan dan perkembangan ekonomi masyarakat dari tahun-ketahun terus mengalami peningkatan. ⁸

Pembiayaan Mikro pada Perbankan Syariah sendiri menggunakan akad *murabahah*. *Bai' al-Murabahah* yaitu akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli ⁹. Dalam istilah teknis perbankan syariah *murabahah* ini diartikan sebagai suatu perjanjian yang disepakati antara Bank Syariah dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau bahan modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank = (harga beli bank + margin keuntungan) pada waktu yang telah ditetapkan ¹⁰.

BSI KC Pati merupakan salah satu lembaga keuangan penyalur pembiayaan mikro di wilayah Pati dan keberadaan UMKM sangatlah penting. UMKM di berbagai wilayah Pati juga sangatlah banyak. Sehingga peneliti memilih salah satu desa sebagai objek penelitian, yaitu Desa Sumbermulyo

⁷ Endang Purwanti, Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan UMKM di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga Vol. 5 No. 9, Juli 2022. STIE AMA Salatiga.. hlm. 28.

⁸ Ari Kristin Prasetyoningrum Ricadonna, Adriane Nadia, Muhammad Saifullah, "The Effect of Trust and Brand Image on Customer Retention with Customer Loyalty as Intervening Variables to Customers of Sharia Commercial Banks," *Jurnal Keuangan Dan Perbankan* 25, no. 2 (2021).

⁹ A. Karim Adiwarmanto, *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*, Jakarta: PT Raja Grafindo. 2019. hlm. 77.

¹⁰ Nur Binti Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2021, hlm. 23.

Kecamatan Winong Kabupaten Pati yang sebagai desa UMKM dan menggunakan pembiayaan mikro di BSI KC Pati.

Desa Sumbermulyo merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Winong, Kabupaten Pati yang memiliki luas wilayah 287,439 Ha yang terbagi menjadi 4 perdukahan, yaitu: Pojok, Nggawang, Mbutoh, dan Ngglagah. Desa Sumbermulyo merupakan desa yang cukup berkembang. Letak Desa Sumbermulyo pun terjangkau tidak jauh dari jalan raya dan transportasi memadai. Begitu pula dengan pembangunan di Desa Sumbermulyo yang sudah mendapatkan perhatian dari pemerintahan desa setempat, begitu juga pembangunan fasilitas umum seperti sekolah, madrasah, lapangan dan tempat beribadah yang bagus dan makin memadai.

Di Desa Sumbermulyo sendiri terdapat 16 UMKM yang sudah berdiri lebih dari 2 (dua) tahun. Dari 16 UMKM yang ada, peneliti menentukan 10 UMKM yang dijadikan objek penelitian. Ada 6 UMKM yang tidak dijadikan objek dikarenakan UMKM tersebut tidak menggunakan pembiayaan mikro syariah di BSI KC Pati dan juga disebabkan adanya pihak UMKM yang tidak berkenan untuk diwawancarai dan tidak termasuk kriteria objek dalam penelitian ini.

Setelah peneliti melakukan wawancara awal kepada pelaku UMKM di Desa Sumbermulyo, diketahui bahwa terdapat pelaku usaha yang merasa gagal dalam menjalankan usahanya meskipun sudah menggunakan pembiayaan. Hal ini seperti yang dijelaskan oleh Bapak Topo pemilik usaha warung yang sudah berdiri sejak tahun 2017. Awal membangun usahanya hanya bermodalkan sedikit. Namun beliau bermaksud untuk membesarkan warungnya agar warungnya lebih banyak menu dan banyak pembeli. Sehingga beliau memutuskan untuk mengambil pembiayaan di BSI KC Pati sebesar Rp 10.000.000,- (sepuluh juta rupiah) berdasarkan rekomendasi keluarga. Setelah memutuskan untuk mengambil pembiayaan tersebut pada awal tahun 2020, Bapak Topo tidak mengira bahwa akan terjadi pandemi Covid-19 yang sangat mempengaruhi pendapatan para pelaku usaha.

Meskipun sudah memiliki modal dari pembiayaan, namun usahanya tidak bisa menjadi lebih berkembang karena dampak pandemi.

Selain kasus di atas, peneliti juga melakukan wawancara kepada pelaku usaha toko kelontong yang sudah menggunakan pembiayaan untuk mengembangkan usahanya. Ibu Piah seorang pemilik toko yang telah mengambil pembiayaan pada 2 (dua) tahun lalu tepatnya pada pertengahan tahun 2021. Hal tersebut dikarenakan beliau kehabisan modal untuk usahanya. Setelah memutuskan untuk menggunakan pembiayaan, Ibu Piah gunakan modal sebesar Rp 15.000.000, - (lima belas juta) tersebut untuk melengkapi usaha sembakonya. Namun ada beberapa hal yang membuat tidak semua modal digunakan sebagai mana mestinya. Karena Ibu Piah menggunakan uang tersebut untuk kebutuhan anaknya masuk sekolah. Berkurangnya modal ini lah menjadikan Ibu Piah hanya bisa menambah stok tokonya dengan terbatas. Selain itu ada faktor yang membuat kurang berjalan efektif perputaran usahanya, yaitu dikarenakan adanya pembeli yang belum membayar barang belanja (hutang) terlebih dahulu. Ini yang membuat Ibu Piah tidak bisa mengelola toko sembakonya dengan maksimal.

Dari beberapa kasus di Desa Sumbermulyo tersebut berkaitan dan sama seperti penelitian yang dilakukan oleh Siti Imroah bahwa hasil penelitian yang telah dilakukan menjelaskan peran pembiayaan mikro pada BRI Syariah KCP Metro dalam mengembangkan usaha UMKM kurang berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan usaha nasabah, hal tersebut dapat terbukti dengan tidak adanya peningkatan pendapatan terhadap beberapa usaha nasabah yang telah melakukan pembiayaan mikro di BRI Syariah KCP Metro. Karena kurangnya pengarahan yang efektif dan merata terhadap usaha nasabah, selain itu ada faktor lain yang menyebabkan tidak meningkatnya pendapatan nasabah yaitu minimnya sumber daya manusia yang dimiliki terhadap laporan keuangan dan kurangnya pengetahuan tentang pemasaran.¹¹

¹¹ Siti Imroah, “Analisis Peranan Pembiayaan Mikro Terhadap Pengembangan Usaha Nasabah UMKM (Studi Pada BRI Syariah KCP Mitro)” (2019), hlm. 87.

Adanya produk pembiayaan mikro yang disalurkan Perbankan Syariah diharapkan dapat membantu para pelaku UMKM dalam mengatasi permodalan, karena modal menjadi salah satu pokok permasalahan. Modal tersebut bisa digunakan untuk pengembangan usahanya, dengan berkembangnya usaha yang dijalankan tersebut akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh.

Tetapi menurut survei awal yang peneliti lakukan dengan salah satu nasabah BSI kantor cabang Pati, fenomena yang terjadi saat ini ialah tidak semua usaha yang diberikan pembiayaan mikro dapat menjalankan usahanya dengan baik, yang disebabkan karena pembiayaan yang tidak digunakan sesuai dengan tujuannya, fluktuasi harga dan bencana alam.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang diharapkan dapat mengakses pembiayaan adalah yang bergerak di sektor usaha produktif yaitu pertanian, perikanan, industri pengolahan, dan jasa produksi. Dalam rangka optimalisasi penyaluran, maka penyalur dapat memberikan pembiayaan multisektor kepada calon penerima yang memiliki usaha lebih dari satu sektor usaha. Hal ini guna untuk meningkatkan PDRB yang didapatkan. Berkaitan dengan uraian dan data di atas sehingga mendorong peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul “Implementasi Pembiayaan Mikro Pada Perkembangan UMKM Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong Kabupaten Pati”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana strategi pengembangan UMKM Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong pasca pembiayaan mikro syariah di BSI KC Pati?
2. Apa kendala UMKM dalam pengembangan usahanya di Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong Kabupaten Pati?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui strategi pengembangan UMKM Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong pasca pembiayaan mikro syariah di BSI KC Pati.
- b. Untuk menganalisis kendala UMKM dalam pengembangan usahanya di Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong Kabupaten Pati.

2. Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian yang dilakukan diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1) Bagi penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan dan informasi khususnya mengenai perkembangan UMKM Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong pasca pembiayaan mikro syariah di BSI KC Pati.

2) Bagi Perusahaan

Penelitian ini sebagai bahan pertimbangan yang bermanfaat bagi perusahaan untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabahnya sehingga perusahaan akan mudah melakukan pengembangan produk.

3) Bagi peneliti selanjutnya

Sebagai sarana informasi bagi peneliti yang ingin meneliti masalah yang relevan dengan penelitian ini. Penelitian ini diharapkan dapat sebagai pelengkap atau pembanding penelitian sebelumnya dan sebagai bahan acuan bagi penelitian-penelitian selanjutnya.

D. Tinjauan Pustaka

Penelitian relevan sama halnya dengan tujuan pustaka (*prior research*) berisi tentang uraian mengenai hasil penelitian terdahulu tentang persoalan

yang dikaji. Terdapat beberapa penelitian yang berhubungan dengan permasalahan yang diangkat dalam pembahasan atau topik penelitian ini. Oleh karena itu, dalam kajian pustaka ini, peneliti membandingkan apakah penelitian yang akan peneliti lakukan ini sudah diteliti oleh peneliti sebelumnya atau belum.

Pertama, penelitian skripsi yang berjudul “Analisis Dampak Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Omset Usaha Mikro Sector Perdagangan (Study Kasus KBMT Widhatul Ummah Kota Bogor)” oleh Rizha Rizki Prayoga.¹² Penelitian ini membahas mengenai bagaimana pengaruh pembiayaan mikro terhadap omset usaha mikro sektor perdagangan. Dengan tujuan untuk mengetahui apakah pembiayaan mikro syariah berpengaruh terhadap omset usaha pedagang. Hasil dari penelitian tersebut menyatakan bahwa pembiayaan mikro syariah berpengaruh terhadap omset pedagang, dan BMT dapat menjadi salah satu alternatif bagi usaha mikro untuk mendapatkan tambahan sumber dana. Perbedaan dengan penelitian peneliti terletak pada fokus peneliti lebih pada perkembangan UMKM yang ada di Desa Sumbermulyo.

Kedua, penelitian skripsi yang berjudul “Analisis Dampak Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Perkembangan Keuntungan UMKM Di Kabupaten Bogor” oleh Risya Maulida Septiana.¹³ Penelitian ini membahas mengenai bagaimana analisis dampak pembiayaan mikro syariah terhadap perkembangan keuntungan usaha UMKM. Hasil dari penelitian tersebut menyatakan bahwa pembiayaan mikro syariah berdampak positif terhadap keuntungan usaha UMKM, dilihat dari lama pendidikan, jumlah pembiayaan mikro syariah BMT, perubahan omset, dan total aset.

Ketiga, penelitian oleh Novia Rahmi dalam skripsi yang berjudul “Analisis peran Pembiayaan Mikro dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM

¹² Rizki Rizha Prayoga, “Analisis Dampak Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Omset Usaha Mikro Sector Perdagangan (Study Kasus KBMT Widhatul Ummah Kota Bogor)” (Institut Pertanian Bogor, 2020).

¹³ Maulida Risya Septiana, “Analisis Dampak Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Perkembangan Keuntungan UMKM Di Kabupaten Bogor”, (Institut Pertanian Bogor, 2023).

pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram”.¹⁴ Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran pembiayaan mikro dalam meningkatkan pendapatan UMKM pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram berdampak positif dengan menggunakan beberapa indikator. Hal ini ditandai dengan meningkatnya pendapatan nasabah yang dapat dilihat dari gambaran ataupun deskripsi pendapatan nasabah sebelum (Pra) dan sesudah (Pasca) mendapatkan pembiayaan mikro dari PT. Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram.

Keempat, penelitian oleh Indrawan Cahyadi dalam skripsinya yang berjudul “Implementasi Program Kredit Usaha Rakyat dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat (Studi BRI Unit Godean1 Yogyakarta).” Perbedaannya adalah penelitian yang dilakukan oleh Indrawan Cahyadi membahas tentang latar belakang dilaksanakannya pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui KUR. Sedangkan peneliti membahas tentang implementasi pembiayaan mikro dalam pengembangan UMKM, Persamaannya adalah peneliti sama-sama membahas tentang perkembangan UMKM, dengan metode penelitian deskriptif kualitatif dengan metode penelitian kualitatif deskriptif.¹⁵

Dalam uraian di atas dapat ditegaskan bahwa penelitian yang diajukan ini merupakan pengembangan dari penelitian-penelitian sebelumnya, dapat diketahui bahwa penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti ini memiliki kajian yang berbeda. Perbedaan ini dapat dilihat dari fokus penelitian sebelumnya yang hanya membahas perkembangan UMKM dengan pembiayaan mikro, sedangkan penelitian yang diteliti peneliti nantinya selain membahas implementasi pembiayaan mikro syariah dalam mengembangkan UMKM juga membahas mengenai kendala yang selama ini dialami oleh pihak UMKM dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya.

¹⁴ Novia Rahmi, “Analisis Peran Pembiayaan Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram’.” (Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2022).

¹⁵ Indrawan Cahyadi, “Implementasi Program Kredit Usaha Rakyat (KUR) Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat (Studi BRI Unit Godean 1 Yogyakarta),” (UIN Sunan Kalijaga, 2020).

E. Metodologi Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu dengan cara mencari data secara langsung¹⁶ pada UMKM Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong Kabupaten Pati dan pada BSI KC Pati. Sedangkan pendekatan yang peneliti gunakan ialah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah dimana peneliti sebagai instrument kunci dan juga menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata yang tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang dialami.¹⁷ Dalam hal ini peneliti sebagai narasumber secara langsung pada pihak yang menggunakan pembiayaan mikro dalam menjalankan UMKMnya sehingga dapat menghasilkan data-data yang peneliti inginkan baik berupa data lisan atau tertulis.

2. Lokasi Penelitian

Lokasi yang menjadi tempat penelitian yaitu Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong Kabupaten Pati dan BSI KC Pati. Alasan memilih lokasi penelitian tersebut karena desa tersebut terdapat beberapa macam UMKM dan pemilik UMKM tersebut menggunakan pembiayaan mikro dalam pengembangan usaha mereka..

3. Data dan Sumber Data

a. Data

Data didefinisikan sebagai suatu atribut yang melekat pada suatu objek tertentu, berfungsi sebagai informasi yang dapat dipertanggungjawabkan, dan diperoleh melalui suatu metode/instrumen pengumpulan data. Untuk mempermudah penelitian ini, peneliti berupaya menggali data dari lapangan untuk

¹⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2023), hlm. 207.

¹⁷ *Ibid.*

mendapatkan informasi yang diinginkan, yaitu: data tentang Implementasi pembiayaan mikro pada perkembangan UMKM Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong kabupaten Pati.

b. Sumber data

Sumber data yang di peroleh peneliti langsung dari subjek penelitian, subjek disini adalah sebagai sumber informasi yaitu dengan wawancara langsung kepada nasabah BSI KC Pati dan Manager Marketing Mikro.

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.¹⁸ Wawancara ini dilakukan secara terkontrol yaitu dengan memilih informan yang mengetahui tentang masalah penelitian. Dengan ini peneliti melakukan wawancara dengan kepada nasabah BSI KC Pati dan Account Officer Mikro (AOM) serta UMKM di Desa Sumbermulyo.

b. Dokumentasi

Peneliti menggunakan metode dokumentasi untuk memperoleh data meliputi dokumen dan arsip Desa Sumbermulyo maupun BSI KC Pati.

5. Analisis data

Analisis yang digunakan dalam melakukan penelitian yaitu menggunakan analisis deskriptif kualitatif dengan menguraikan data yang diperoleh dari wawancara yang telah dilakukan dan kemudian dicocokkan dengan data literatur lalu diuraikan dengan bahasa yang mudah dipahami kemudian ditarik kesimpulan. Dalam penelitian kualitatif, data diperoleh dari berbagai sumber, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam (triangulasi), dan

¹⁸ Haris Herdiansyah, *Wawancara, Observasi, Dan Focus Groups* (Jakarta: Rajawali pers, 2019), hlm. 11-12.

dilakukan secara terus menerus sampai datanya jenuh. Dalam hal analisis data kualitatif, dalam bukunya Sugiyono menyatakan bahwa analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.¹⁹

Metode analisis data yang penulis gunakan adalah metode deduktif, yaitu pembahasan yang diawali dengan menggunakan teori-teori yang bersifat umum dan selanjutnya dikemukakan kenyataan-kenyataan yang bersifat khusus. Yaitu dengan cara mengamati kejadian di lapangan kemudian dianalisis dan ditarik kesimpulan. Dalam hal ini, setelah peneliti memperoleh data-data dari hasil penelitian kemudian dianalisis tentang bagaimana implementasi pembiayaan mikro terhadap perkembangan UMKM Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong Kabupaten Pati.

6. Keabsahan Data

Uji keabsahan sangat diperlukan dalam penelitian kualitatif demi keaslian dan keandalan serta tingkat kepercayaan data yang telah terkumpul. Teknik keabsahan data adalah dengan menggunakan teknik triangulasi. Hal ini merupakan salah satu pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data itu.²⁰

Uji keabsahan ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi sumber. Dengan triangulasi sumber maka peneliti akan menjadikan nasabah BSI KC Pati dan Manager Marketing Mikro sebagai sumber pengumpulan data sebagai tolak ukur keabsahan data yang akan diolah menggunakan teknik triangulasi.

F. Sistematika Penelitian

¹⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif*, hlm. 243.

²⁰ Prof. Dr. Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Bandung: Alfabeta, 2018).

Untuk mendapatkan hasil penulisan yang terstruktur dan sesuai dengan kaidah penulisan, maka sistematika penulisan dalam penelitian ini terdiri dari lima bab dengan sub bab pada masing-masing bab yang merupakan bagian utama dalam penelitian sebagaimana berikut:

BAB I PENDAHULUAN terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, kerangka teori, metodologi penelitian, dan sistematika penelitian.

BAB II PEMBIAYAAN MIKRO DAN UMKM yang menguraikan tentang teori-teori yang melandasi permasalahan dalam penelitian. Teori mengenai UMKM dan pembiayaan mikro.

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN berisi tentang gambar umum Desa Sumbermulyo dan pembiayaan di BSI KC Pati yang menjadi objek penelitian.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN berisi tentang pembahasan hasil penelitian yang telah dilakukan meliputi deskripsi dan analisis yang telah ditemukan pada bab sebelumnya sebagai interpretasi hasil analisis.

BAB V PENUTUP berisi tentang kesimpulan yang diperoleh dari analisis, keterbatasan penelitian dan saran-saran untuk penelitian selanjutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)

1. Pengertian UMKM

Islam menganjurkan untuk bekerja dengan tujuan mencari karunia Allah SWT di dunia, namun dalam hal tersebut harus diiringi dengan niat bahwa semua yang dilakukan oleh manusia harus berlandaskan dengan tetap bertawakal kepada Allah SWT, agar apa yang telah dilakukan senantiasa mendatangkan kebaikan. Allah SWT memerintahkan agar manusia bekerja dan berbuat sesuatu agar tidak hanya berpangku tangan dan bermalas-malasan, sebagaimana terdapat di dalam Al-Qur'an dijelaskan dalam surat Al-A'raf ayat 10

وَلَقَدْ مَكَّنَّاكُمْ فِي الْأَرْضِ وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيهَا مَعَايِشَ قَلِيلًا مَّا تَشْكُرُونَ

Artinya:

“Dan sungguh, Kami telah menempatkan kamu di bumi dan di sana Kami sediakan (sumber) penghidupan untukmu. (Tetapi) sedikit sekali kamu bersyukur”

Dari ayat tersebut Allah SWT telah memberikan kemudahan kepada manusia, Allah SWT memerintahkan untuk bekerja dan berusaha dengan bersungguh-sungguh di masyarakat baik untuk kepentingan sendiri maupun orang lain

UMKM adalah bidang usaha yang salah satunya dapat berkembang dalam perekonomian nasional. UMKM adalah singkatan dari Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah. UMKM diatur berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Dalam undang-undang tersebut dijelaskan bahwa sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu.

UMKM merupakan usaha yang memiliki peran yang cukup tinggi terutama di Indonesia yang masih tergolong negara berkembang dengan banyaknya jumlah UMKM maka akan semakin banyak penciptaan kesempatan kerja bagi para pengangguran. Selain itu UMKM dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan khususnya didaerah pedesaan dan rumah tangga berpendapatan rendah.²¹

Keberadaan usaha mikro dalam perekonomian Indonesia memiliki sumbangan yang sangat positif, diantaranya dalam menciptakan lapangan kerja, menyediakan barang dan jasa, serta pemerataan usaha untuk mendistribusikan pendapatan nasional. Dengan peranan usaha mikro tersebut, posisi UMKM dalam pembangunan ekonomi nasional menjadi sangat penting²².

Di Indonesia, Usaha Mikro Kecil dan Menengah saat ini dianggap sebagai cara yang efektif dalam pengentasan kemiskinan. Dari statistik dan riset yang dilakukan, UMKM mewakili jumlah kelompok usaha terbesar. UMKM merupakan kelompok pelaku terbesar dalam perekonomian Indonesia dan terbukti menjadi pengaman perekonomian nasional dalam masa krisis, serta menjadi dinamisator pertumbuhan ekonomi pasca krisis ekonomi. Selain menjadi sektor usaha yang paling besar kontribusinya terhadap pembangunan nasional, UMKM juga menciptakan peluang kerja yang cukup besar bagi tenaga kerja dalam negeri, sehingga membantu upaya mengurangi pengangguran.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. UMKM memiliki proporsi sebesar 99,99% dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia atau sebanyak 56,54 juta unit. Usaha Mikro Kecil dan Menengah telah mampu membuktikan eksistensinya dalam perekonomian Indonesia.

²¹ Kaisir Ibnu dan Imam Jalaludin Ad-Dimasyqi, *Analisis Permintaan Kredit Modal Kerja Usaha Kecil Di Pontianak, Jurnal Dan Ekonomi Bisnis* (Yogyakarta, 2019), hlm. 85-96.

²² Jaelani dan Ahmad, *Menyoal Bank Syariah (Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis)*, (Jakarta: Paramadina., 2019), hlm. 77.

Ketika badai krisis moneter melanda Indonesia di tahun 1998 usaha kecil dan menengah yang relative mampu bertahan dibandingkan dengan perusahaan besar. Karena mayoritas usaha bersekala kecil tidak terlalu tergantung pada modal besar atau pinjaman dari luar dalam mata uang asing²³.

Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah, UMKM didefinisikan sebagai berikut:

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagai mana diatur dalam Undang-Undang ini, yaitu asset maksimal 50 jt dan omzet maksimal 300 jt.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana yang dimaksud dalam Undang-Undang ini, yaitu asset > 50 jt – 500 jt dan omzet > 300 jt – 2,5 M.
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini, yaitu asset > 500 jt – 10 M dan omzet > 2,5 M – 50 M.

²³ Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI) dan Bank Indonesia (BI), 2022, hlm. 109.

- d. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia, yang dimaksud dalam Undang-Undang ini, yaitu asset > 10 M dan omzet > 50 M.²⁴

2. Kriteria Usaha Mikro dan Menengah (UMKM)

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pasal 6 tentang kriteria UMKM sebagai berikut:

- a. Kriteria usaha mikro:
 - 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- b. Kriteria usaha kecil:
 - 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- c. Kriteria usaha menengah:
 - 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp

²⁴ Sokhikhatul Mawadah, "Pedagang Tradisional Sebagai Pelaku UMKM Mitra Usaha BMT Walisongo dalam Pembiayaan Produktif", *BISNIS: Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, Vol. 7 No. 1 (Juni, 2019). 7.

10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau

- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).²⁵

Tabel 2.1 Klasifikasi UMKM

No	Uraian	Kriteria	
		Asset	Omset
1	Usaha Mikro	Maksimal 50 juta	Maksimal 300 juta
2	Usaha Kecil	>50 juta-500 juta	>300 juta-2,5 miliar
3	Usaha Menengah	>500 juta-10 miliar	>2,5 miliar-50 miliar

3. Ciri-Ciri UMKM

Ciri-ciri UMKM menurut ketentuan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 sebagai berikut:

a. Ciri-ciri Usaha Mikro sebagai berikut:

- 1) Jenis barang atau komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
- 2) Tempat usaha tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat berpindah tempat.
- 3) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun.
- 4) Tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
- 5) Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.

²⁵ Hastuti, *Upaya Penguatan Usaha Mikro Dalam Rangka Peningkatan Ekonomi (Sukabumi, Bank , Kebumen, Padang, Surabaya, Makassar)* (Jakarta: Lembaga Penelitian SMERU, 2023), hlm. 1-2.

- 6) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
 - 7) Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses lembaga keuangan non bank.
 - 8) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
 - 9) Contoh: usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang pasar.
- b. Ciri-ciri Usaha Kecil sebagai berikut:
- 1) Jenis barang atau komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.
 - 2) Lokasi tempat usaha umumnya sudah tetap tidak berpindah-pindah.
 - 3) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walaupun masih sederhana.
 - 4) Keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga.
 - 5) Sudah membuat neraca usaha.
 - 6) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWM.
 - 7) Sumber daya manusia (pengusaha) sudah memiliki pengalaman usaha.
 - 8) Sebagian sudah akses ke perbankan dalam keperluan modal.
 - 9) Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *business planning*.
Contoh: Pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya.
- c. Ciri-ciri Usaha Menengah sebagai berikut:
- 1) Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi.

- 2) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan system akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.
- 3) Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan.
- 4) Sudah memiliki persyaratan legalitas antara lain izin tetangga.
- 5) Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.
- 6) Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.

Contoh: Usaha pertambangan batu gunung untuk konstruksi dan marmer buatan.

4. Strategi Pengembangan UMKM

a. Pengertian Strategi Pengembangan UMKM

Strategi pengembangan UMKM merupakan usaha atau cara yang tepat untuk mengembangkan atau meningkatkan kualitas UMKM agar dapat mencapai tujuan yang maksimal dan menciptakan UMKM yang lebih baik dan berkembang. Strategi yang dipilih untuk pengembangan UMKM menentukan hasil atau tujuan akhir. Semakin tepat strategi yang dipilih untuk pengembangan usaha UMKM, maka semakin baik pula hasil yang diperoleh pelaku UMKM.

b. Tujuan Strategi Pengembangan UMKM

Berdasarkan tujuan strategis terkait UMKM, maka tujuan dari strategi pengembangan UMKM adalah menciptakan sebanyak-banyaknya UMKM dengan menerapkan prinsip-prinsip *techno-entrepreneurship* untuk mencapai bisnis yang dinamis dan

berkelanjutan. Kualifikasi ini dapat dianggap tercapai jika UMKM memenuhi persyaratan berikut.²⁶

- 1) Kelestarian produk yang dinamis. UMKM dapat terus menerus menyediakan produk yang memenuhi kebutuhan pasar yang sangat dinamis. Dinamika pasar tidak hanya mempengaruhi kuantitas produk saja, tetapi juga keragaman, kualitas, dan pelayanan.
 - 2) Kelestarian dinamis proses produksi. Kelestarian produk berarti persyaratan bagi UMKM untuk dapat melaksanakan proses produksinya secara lestari. Kestinambungan rantai produksi dari bahan baku hingga produk akhir terjamin. Jaminan kualitas dilakukan pada produk untuk mencapai peningkatan kualitas yang berkelanjutan.
 - 3) Kelestarian sumber daya yang dinamis. Proses produksi yang terkait dengan tujuan bisnis dilakukan tanpa mengorbankan daya dukung beban lestari yang harus disediakan oleh lingkungan. Eksploitasi sumber daya alam tidak berlebihan dan selalu berlangsung dalam kerangka kelestarian yang berkelanjutan. Demikian pula orang-orang yang berperan dalam menggerakkan seluruh kegiatan UMKM terus dikembangkan secara optimal.
 - 4) Kelestarian peran strategis yang dinamis. UMKM dapat memainkan peran yang berkelanjutan dan dinamis dalam memperkuat aspek ekologi, sosial, dan ekonomi bangsa dan negara. Dengan demikian, UMKM menjadi salah satu kunci terpenting bagi bangsa dan ketahanan serta kedaulatannya.
- c. Prinsip-Prinsip Pengembangan UMKM

Ada beberapa prinsip yang harus dijadikan acuan dalam mengembangkan UMKM:²⁷

²⁶ Rachmawan Budiato, *Pengembangan UMKM Antara Konseptual Dan Pengalaman Praktis* (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2019), hlm. 96-97.

- 1) Kemaslahatan. Dalam hal kemaslahatan, itu berarti kebaikan dan saling menguntungkan. Pola pengembangan UMKM memiliki manfaat yang nyata dan harus dirasakan oleh semua pihak yang terlibat. Orientasi kepentingan ini diperkuat dengan mengikuti prinsip kerja sama masa kini menjadi lebih intensif dengan mengikuti prinsip kerja sama saat ini: saling menguntungkan dan saling memberi manfaat antara berbagai pihak yang berkepentingan untuk mengembangkan UMKM.
- 2) Kemandirian bangsa. Pengembangan UMKM bertujuan untuk memperkuat UMKM sebagai kekuatan utama penopang perekonomian Indonesia. Termasuk juga tujuan agar UMKM dapat memenuhi kebutuhan nasional dengan produk dan karya anak bangsa. Dengan demikian, memperkuat UMKM sebagai pilar kemandirian nasional.
- 3) Terukur. Mengembangkan UMKM membutuhkan tujuan yang tepat. Program pembangunan perlu dirancang dengan cermat dan tahapan tujuan yang ingin dicapai perlu diperjelas. Akhir dari setiap program harus dapat diukur secara kualitatif dan kuantitatif.
- 4) Komprehensif. Dalam kegiatan tersebut, program pengembangan UMKM perlu melibatkan beberapa lembaga sebagai pelaku. Untuk itu memerlukan adanya koordinasi program-program yang akan dilaksanakan agar masing-masing lembaga dapat berpartisipasi dengan baik dalam program tersebut. Pemecahan masalah dan peningkatan UMKM harus menjadi prioritas utama dalam perencanaan program. Permasalahan dalam pengembangan UMKM tidak dapat diselesaikan hanya dalam satu bidang. Oleh karena itu, perlu

²⁷ Budiato *Pengembangan UMKM Antara Konseptual Dan Pengalaman Praktis* (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2019), hlm. 97.

diterapkan kepribadian yang komprehensif ketika melakukan kegiatan pengembangan UMKM.

- 5) Berkelanjutan. Untuk membentuk UMKM yang mandiri dan baik, pengembangan UMKM tidak bisa dilakukan dalam waktu yang singkat. Kita perlu melanjutkan program agar UMKM dapat terus berkembang untuk meningkatkan taraf hidup. Program berkelanjutan diharapkan dapat menyelesaikan permasalahan UMKM secara tuntas.

d. Aspek Strategi Pengembangan UMKM

Apabila dipetakan secara umum, permasalahan UMKM dapat diatasi dengan meningkatkan kualitas beberapa aspek: aspek pasar, aspek teknologi dan inovasi, aspek permodalan, dan aspek manajemen.

1) Aspek Pasar

Memperhatikan aspek pasar merupakan salah satu hal terpenting dalam mengembangkan UMKM. Strategi ini digunakan agar produk dapat menembus pasar dan bertahan di pasar. Apalagi jika UMKM Indonesia memiliki permasalahan tertentu, maka perlu mempertimbangkan upaya penguatan pasar ini, terutama dalam rangka menembus pasar yang ada dan meminimalkan hambatan masuk pasar:²⁸

- a) Peningkatan akses informasi pasar. Pemangku kepentingan proaktif untuk memastikan bahwa UMKM memperoleh informasi yang akurat, memberikan informasi pasar yang diperlukan secara terbuka dan adil kepada semua pelaku UMKM, dan memberikan informasi UMKM tentang koneksi mitra jaringan pemasaran yang ada.
- b) Pemenuhan standar kualitas pasar. Pemangku kepentingan diharapkan dapat membantu meningkatkan kualitas produk

²⁸ Budiato,hlm, 100-101.

dengan mencari proses yang lebih baik, melatih pemangku kepentingan UMKM tentang standar kualitas produk dengan kelompok kontrol kualitas.

- c) Peluncuran produk inovatif sesuai dengan preferensi pasar. Pemangku kepentingan mengidentifikasi dan mengantisipasi perubahan preferensi konsumen, mengembangkan produk yang inovatif sesuai dengan preferensi pasar, serta mengembangkan dan memodifikasi proses pembuatan produk inovatif tersebut sehingga dapat membantu mempromosikan manfaat produk baru.
- d) Pengembangan atau perluasan konsumen yang dituju. Pemangku kepentingan diharapkan dapat memainkan peran kolaboratif dalam pemasaran, peningkatan promosi, standarisasi produk, perizinan, keragaman, produk, peningkatan kualitas produk, dan mengikuti preferensi pasar.

2) Aspek Teknologi dan Inovasi

Kelemahan umum UMKM di Indonesia adalah perlunya lebih memperkuat aspek teknologi. Dengan bantuan teknologi, maka dapat memecahkan beberapa masalah dalam proses produksi. Selain itu, teknologi dapat membantu dalam proses pengemasan atau pembungkusan, membuat produk terlihat bagus, utuh, tahan lama, dan menarik bagi konsumen. Teknologi khususnya teknologi informasi juga dapat digunakan dalam proses pemasaran yaitu memasarkan produk melalui email dan website.²⁹

Menggabungkan teknologi dengan inovasi merupakan salah satu kunci pencapaian keunggulan UMKM. Melalui inovasi, akan dapat mempromosikan produktivitas dan daya

²⁹ Budiato,....hlm. 103.

saing serta sekaligus meningkatkan kemungkinan penerapan prinsip-prinsip pembangunan berkelanjutan. Untuk mempertahankan posisi di pasar, perusahaan harus mampu membedakan produknya, menghadirkan produk yang berkualitas dan memenuhi kebutuhan pasar yang terus berubah.³⁰

3) Aspek Manajemen

Tidak mudah menjalankan suatu usaha dalam waktu singkat. Menjalankan sebuah perusahaan membutuhkan proses belajar dan pengalaman. Pelaku UMKM harus mampu menjalankan usahanya dan mengatasi permasalahan yang muncul di dalam perusahaannya. Kemampuan untuk merespon dengan cepat dan tepat tantangan dan permasalahan yang dihadapi UMKM adalah kunci untuk tetap kompetitif. Kemampuan ini terkait dengan persaingan antar pelaku UMKM di bidang manajemen. Manajemen merupakan salah satu elemen kunci dalam proses pengembangan dan pengelolaan UMKM.³¹

e. Faktor-faktor Pengembangan UMKM

Saat ini jumlah UMKM di Indonesia semakin meningkat, namun jumlah UMKM yang ada belum sebanding dengan daya saing pasar UMKM. Banyak usaha kecil dan menengah di Indonesia yang hanya melakukan proses produksi secara umum seperti perdagangan dan penjualan, sehingga daya saing usaha kecil dan menengah tidak dapat bersaing dengan usaha besar yang mempunyai daya saing usaha. Data usaha kecil yang ada menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku ekonomi berpartisipasi bukan karena mereka memiliki pengetahuan khusus atau unik dalam bidang tertentu, namun karena situasi ekonomi yang kritis. Solusi

³⁰ Budiato, ...hlm. 107.

³¹ Budiato,....hlm. 122.

yang dipilih adalah dengan mengelola usaha kecil. Tentu saja hal ini berarti usaha kecil tidak akan mampu bersaing dengan usaha lain untuk mendapatkan pangsa pasar. Seperti yang diketahui, untuk bisa bersaing dan berkembang, Anda harus mampu menghasilkan kemampuan dan inovasi dalam perusahaan Anda.

Effendi dan Harahap menyebutkan beberapa metode atau faktor yang dapat digunakan untuk menghasilkan produk inovatif, antara lain:³²

- 1) Mengembangkan atribut produk baru
 - a) Adaptasi (gagasan lain atau pengembangan produk)
 - b) Modifikasi (mengubah warna, gerakan, suara, bau, bentuk dan rupa)
 - c) Penataan kembali (pola lain, tata letak lain, komponen)
- 2) Mengembangkan beragam tingkat mutu
- 3) Mengembangkan mode dan ukuran produk

Menurut Jony dkk pengelolaan lingkungan merupakan faktor penting dalam keberhasilan bisnis karena persaingan yang kompetitif dan lingkungan yang terus berubah, yaitu:³³

- 1) Faktor Internal

Lingkungan internal, yang mungkin dapat dikendalikan secara organisatoris oleh para pelaku usaha, sehingga dapat diarahkan sesuai dengan keinginan pelaku usaha.

- 2) Faktor Eksternal

Lingkungan eksternal, yaitu lingkungan yang berada di luar kegiatan bisnis yang tidak mungkin dapat dikendalikan begitu saja oleh pelaku bisnis sesuai dengan keinginan perusahaan.

- 3) Faktor Keterampilan Wirausaha

³² Anwar Prabu Mangkunegara, *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2019), hlm. 41.

³³ Jony, dkk. *Strategi Pengembangan Ekonomi Kreatif* (Bandung: Penerbit Erlangga, 2021), hlm. 13.

Faktor keterampilan wirausaha diperlukan dalam menjalankan sebuah bisnis, karena seorang wirausaha merupakan jantung dari usaha yang dijalankan. Keterampilan yang dimiliki wirausaha akan menjadikan usaha yang dijalankannya berkembang dan sukses. Keterampilan wirausaha juga merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan usaha.

Dari beberapa faktor sebelumnya maka untuk pengembangannya UMKM harus bisa membuat perbedaan dengan usaha lainnya. Gagasan atau ide baru dapat diaplikasikan pada proses pengembangan UMKM. Kemauan untuk lebih dapat bersaing dengan yang lain akan membuat UMKM lebih berkembang, tentu juga produk yang dipasarkan harus sesuai dengan kebutuhan sedang dicari oleh masyarakat.

5. Analisis SWOT

a. Pengertian SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini di dasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan Peluang (*Oppportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).

Teknik analisis SWOT pada dasarnya merupakan suatu teknik untuk mengenali berbagai kondisi yang menjadi basis bagi perencanaan strategi. Setelah mengenali isu permasalahan yang dihadapi secara teoritis perlu dibangun kesepakatan antar stakeholder mengenai apa yang diinginkan ke depan terhadap isu tersebut. Komponen atau elemen apa yang perlu untuk lebih ditingkatkan, dikurangi atau justru diganti, memerlukan suatu proses analisis yang banyak di dasarkan pada peta kondisi SWOT dari isu tersebut.

Menggunakan analisis SWOT yaitu *Strenghts* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Oppportunitis* (peluang) dan *Threats*

(Ancaman). Metode analisis SWOT bisa dianggap sebagai metode analisis yang paling dasar, yang berguna untuk melihat suatu topik atau permasalahan dari 4 sisi yang berbeda. Hasil analisa biasanya adalah arahan/rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan dan menambah keuntungan dari peluang yang ada, sambil mengurangi kekurangan dan menghindari ancaman.

Adapun pembagian faktor-faktor strategis dalam analisis SWOT yaitu:

1) Faktor berupa kekuatan (strength)

Yang dimaksud dengan faktor-faktor kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan termasuk satuan-satuan bisnis didalamnya adalah antara lain kompetisi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran. Dikatakan demikian karena satuan bisnis memiliki sumber keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari pada pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah dan direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan.

2) Faktor kelemahan (weakness)

Yang dimaksud dengan kelemahan ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan, dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan.

3) Faktor peluang (opportunities)

Peluang ialah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis.

4) Faktor ancaman (threats)

Pengertian ancaman merupakan kebalikan pengertian peluang yaitu faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis jika tidak diatasi

ancaman akan menjadi bahaya bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun dimasa depan.³⁴

b. Fungsi dan Tujuan Analisis SWOT

1) Fungsi Analisis SWOT

Fungsi analisis SWOT adalah menganalisis mengenai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan yang dilakukan melalui telaah terhadap kondisi internal perusahaan serta mengenai peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan yang dilakukan melalui telaah terhadap kondisi eksternal perusahaan.

2) Tujuan Analisis SWOT

- a) Untuk mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal yang terlibat sebagai input untuk merancang proses sehingga dapat berjalan secara optimal.
- b) Menganalisis sebuah kondisi yang dibuat rencana untuk melakukan sesuatu.
- c) Untuk mengetahui keuntungan yang perusahaan competitor miliki.
- d) Untuk menganalisis prospek perusahaan untuk penjualan, keuntungan dan pengembangan produk.
- e) Menyiapkan perusahaan agar siap menghadapi permasalahan yang terjadi.
- f) Menyiapkan untuk menghadapi kemungkinan adanya perencanaan pengembangan perusahaan.

c. Kegunaan analisis SWOT

Secara umum analisis SWOT memiliki beberapa kegunaan, yaitu:

- 1) Digunakan untuk menganalisis kondisi diri dan lingkungan pribadi

³⁴ Muyassarrah, "Analisis SWOT Pada Strategi Pemasaran Produk Simpanan Kurban Di KSPPS BMT NU Sejahtera Cabang Jepara", Serambi: Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis Islam, Vol. 01 No. 15 (November, 2019), 71-80.

- 2) Digunakan untuk menganalisis kondisi internal lembaga dan lingkungan eksternal lembaga.
- 3) Digunakan untuk mengetahui sejauh mana diri kita di dalam lingkungan kita.
- 4) Digunakan untuk mengetahui sebuah posisi organisasi/perusahaan diantara organisasi/perusahaan lain.
- 5) Digunakan untuk mengetahui kemampuan sebuah perusahaan dalam menjalankan bisnisnya dihadapkan dengan para pesaingnya.

d. Manfaat analisis SWOT

Ada beberapa manfaat dari analisis SWOT, yaitu:

- 1) Analisis SWOT dapat membantu melihat suatu persoalan dari empat sisi sekaligus yang menjadi dasar sebuah analisis persoalan, yaitu kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.
- 2) Analisis SWOT mampu memberikan hasil berupa analisis yang cukup tajam sehingga mampu memberikan arahan ataupun rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan sekaligus menambah keuntungan berdasarkan sisi peluang yang ada, sambil mengurangi kekurangan dan juga menghindari ancaman.
- 3) Analisis SWOT dapat membantu kita membedah organisasi dari empat sisi yang dapat menjadi dasar dalam proses identifikasinya dan dengan analisis ini kita dapat menemukan sisi-sisi yang kadang terlupakan atau tidak terlihat selama ini
- 4) Analisis SWOT dapat menjadi instrumen yang cukup ampuh dalam melakukan analisis strategi, sehingga dapat menemukan langkah yang tepat dan terbaik sesuai dengan situasi dapat saat itu.
- 5) Analisis SWOT dapat digunakan untuk membantu organisasi meminimalisasi kelemahan yang ada serta menekan munculnya dampak ancaman yang mungkin akan timbul.

Sehingga hasil analisis akan memetakan posisi perusahaan terhadap lingkungannya dan menyediakan pilihan strategi umum untuk pengembangan produk yang dimiliki sesuai dengan kondisi yang ada.

e. Unsur-unsur SWOT

Kekuatan (*Strenght*), Kelemahan (*weakness*), Peluang (*Opportunity*), Ancaman (*Threats*) faktor eksternal dan internal menurut (Irham Fahmi, 2013:260) untuk menganalisis secara lebih dalam tentang SWOT, maka perlu dilihat faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT, yaitu:

1) Faktor eksternal

Faktor eksternal ini mempengaruhi terbentuknya *opportunities* dan *threats* (O dan T). Dimana faktor ini menyangkut dengan sebuah kondisi yang terjadi di luar perusahaan yang dapat berpengaruh untuk perusahaan dalam mengambil keputusan. Faktor ini mencakup lingkungan industri dan lingkungan bisnis makro, ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya.

2) Faktor internal

Faktor internal ini mempengaruhi terbentuknya *strenghts* dan *weaknesses* (S dan W). Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi yang terjadi di perusahaan, yang mana dapat mempengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan (*decision making*) perusahaan. Faktor internal ini meliputi semua macam manajemen fungsional pemasaran, keuangan, operasi, SDM, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen dan budaya perusahaan (*corporate culture*).

f. Tahap Perumusan Strategi dengan Analisis SWOT

Proses penyusunan perumusan strategi dalam analisis SWOT melalui tiga tahap analisis, yaitu:

1) Tahap pengumpulan data

Tahap ini pada dasarnya tidak hanya sekedar kegiatan pengumpulan data, tetapi juga merupakan suatu kegiatan pengklasifikasian dan pra analisis data. Pada tahap ini data dapat di bedakan menjadi dua yaitu data eksternal dan data internal. Data eksternal diperoleh dari luar lingkungan sedangkan data internal diperoleh dari dalam lingkungan itu sendiri. Pada tahap ini digunakan dua model matriks pengumpulan data yaitu matriks faktor strategi internal dan matriks faktor strategi eksternal.

2) Tahap Analisis

Memahami seluruh informasi yang terdapat pada suatu kasus, menganalisis situasi untuk mengetahui isu apa yang sedang terjadi dan memutuskan tindakan apa yang harus segera dilakukan untuk memutuskan masalah.

3) Tahap pengambilan keputusan.³⁵

B. Pembiayaan Mikro

1. Pengertian Pembiayaan

Pengertian pembiayaan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) disebutkan berasal dari kata biaya yang memiliki arti uang yang dikeluarkan untuk mengadakan atau melakukan sesuatu. Sedangkan kata pembiayaan artinya segala sesuatu yang berhubungan dengan biaya.³⁶ Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam penyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah penyaluran dana dalam pembiayaan didasarkan pada

³⁵ Fajar Nuraini DF, *Teknik Analisis SWOT Pedoman Menyusun Strategi yang Efektif dan Efisien serta Cara Mengelola Kekuatan dan Ancaman*, Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020, hlm. 9-30.

³⁶ Departemen Pendidikan Indonesia, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2021), hlm. 308.

kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar.³⁷

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ataupun bagi hasil. Di dalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam.

Menurut Antonio³⁸ menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang memerlukan *deficit unit*.

Sedangkan pengertian pembiayaan menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan hal itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah;
- b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*;
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*;
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan
- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana

³⁷ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali pers, 2022), hlm. 2.

³⁸ Antonio, S, *Bank Syariah: Dari Teori ke praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2021, hlm. 65.

tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Konsep pembiayaan pada bank syariah tidak benar-benar berbeda dengan konsep kredit pada bank konvensional, yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan bank konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan. Bagi bank konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga sedangkan bank syariah berupa imbalan atau bagi hasil³⁹.

2. Landasan Hukum

Hukum utang piutang diperbolehkan dalam syariat islam. Bahkan pihak yang memberikan utang atau pembiayaan kepada pihak lain yang sangat membutuhkan adalah hal yang disukai dan dianjurkan karna didalamnya terdapat pahala yang besar. Berikut dasar hukum yang menjelaskan tentang diperbolehkannya utang piutang:

مَنْ ذَا الَّذِي يُقرضُ اللهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفَهُ لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً وَاللهُ يَقْبِضُ وَيَبْصِطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ

Artinya: “Siapakah yang mau memberi pinjaman yang baik kepada Allah, Dia akan melipatgandakan (pembayaran atas pinjaman itu) baginya berkali-kali lipat. Allah menyempitkan dan melapangkan (rezeki). Kepada-Nyalah kamu dikembalikan”. (QS. Al-Baqarah: 245)

Sedangkan dalil dari al-hadits adalah apa yang diriwayatkan dari Abu Rafi’, bahwa Nabi SAW. Pernah meminjam seekor unta kepada seorang lelaki. Aku datang menemui beliau yang membawa seekor unta dari sedekah. Beliau menyuruh Abu Rafi’ untuk mengembalikan unta milik lelaki tersebut. Abu Rafi’ Kembali kepada beliau dan berkata, “Wahai Rasulullah! Yang kudapatkan hanyalah seekor unta yang ruba’i terbaik?” Beliau bersabda “berikan saja

³⁹ Kasmir, *Kewirausahaan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.2020, hlm. 54.

kepadanya. Sesungguhnya orang terbaik adalah yang paling baik dalam mengembalikan utang.” (HR. Bukhari dan Muslim).⁴⁰

3. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Terdapat pembiayaan secara mikro yang diperuntukan kepada masyarakat atau pelaku usaha dengan tujuan sebagai berikut ⁴¹:

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya: setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan. Laba maksimal maka mereka perlu dana yang cukup.
- b. Upaya meminimalkan risiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembalikan dengan melakukan mixing antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan dan sumber daya manusianya dan sumber modalnya tidak ada, maka diperlukan pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya: dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada yang lain ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana.

⁴⁰ Darsono, *Perbankan Syariah di Indonesia Kelembagaan dan Kebijakan Serta Tantangan ke Depan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), h. 180.

⁴¹ Rivai Veithzal, *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan*, Jakarta: Rajawali Press, 2020, hlm, 39.

Secara garis besar fungsi pembiayaan di dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan adalah sebagai berikut ⁴²:

- a. Pembiayaan dapat meningkatkan daya guna dari modal atau/uang
- b. Pembiayaan meningkatkan daya guna suatu barang
- c. Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
- d. Menimbulkan gairah berusaha masyarakat
- e. Pembiayaan sebagai alat stabilitas ekonomi
- f. Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional⁴³

4. Unsur-Unsur Pembiayaan

Setiap pemberian pembiayaan, jika dijabarkan secara mendalam mengandung beberapa arti yang meliputi unsur-unsur sebagai berikut⁴⁴:

- a. Kepercayaan yaitu diberikan kepada debitur baik dalam bentuk uang, jasa maupun barang akan benar-benar dapat diterima kembali oleh bank dalam jangka waktu yang telah ditentukan.
- b. Kesepakatan; Kesepakatan ini dituangkan dalam satu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban. Kesepakatan penyaluran pembiayaan dituangkan dalam akad pembiayaan yang ditandatangani oleh kedua belah pihak, yaitu bank dengan nasabah.
- c. Jangka waktu; Setiap pembiayaan yang diberikan mempunyai jangka waktu masing-masing sesuai dengan kesepakatan. Jangka waktu ini mencakup waktu pengambilan pembiayaan yang telah disepakati. Hampir dapat dipastikan bahwa tidak ada pembiayaan yang tidak memiliki jangka waktu.

⁴² Rivai Veithzal, *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan*, Jakarta: Rajawali Press, 2020, hlm, 49.

⁴³ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: VP, 2020), hlm. 1.

⁴⁴ Tarrohmi Kunti Ulfa, *Implementasi Sistem pembiayaan Murabahah Menurut Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No.04/DSN-MUI/IV/2000 Majelis Ulama Indonesia*, (Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo, 2019, hlm, 25.

- d. Resiko; Dalam memberikan pembiayaan kepada perusahaan, bank tidak selamanya mendapatkan keuntungan, bank juga bisa mendapat risiko kerugian. Seperti ketika terjadinya side streaming, lalai dan kesalahan yang sengaja, maupun penyembunyian keuntungan nasabah. Suatu risiko ini muncul karena ada tenggang waktu pembiayaan maka besar risiko tidak tertagih, demikian pula sebaliknya.
- e. Balas jasa; Merupakan keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan atau jasa tersebut yang kita kenal dengan bagi hasil. Balas jasa dalam bentuk bagi hasil ini dan biaya administrasi ini merupakan keuntungan bank.⁴⁵

5. Akad dan Jenis Pembiayaan

Pembiayaan dalam perbankan syariah menurut Al-Harran dapat dibagi tiga⁴⁶:

- a. *Return bearing financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang secara komersial menguntungkan, ketika pemilik modal mau menanggung risiko kerugian dan nasabah juga memberikan keuntungan.
- b. *Return free financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang tidak untuk mencari keuntungan yang lebih ditujukan kepada orang yang membutuhkan (*poor*), sehingga tidak ada keuntungan yang dapat diberikan.
- c. *Charity financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang memang diberikan kepada orang miskin dan membutuhkan, sehingga tidak ada klaim pokok keuntungan.

6. Prosedur Pembiayaan

Prosedur pembiayaan adalah sifat atau metode untuk melaksanakan kegiatan pembiayaan. Berikut ini beberapa tahapan yang ada pada prosedur pembiayaan. Aplikasi pembiayaan perbankan

⁴⁵ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali pers, 2023), hlm. 3-4.

⁴⁶ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2023, hkm, 12.

syari'ah menetapkan syarat-syarat umum untuk sebuah pembiayaan, seperti hal-hal berikut ini:

- a. Surat permohonan tertulis, dengan dilampiri proposal yang memuat antara lain gambaran umum usaha, rencana atau prospek usaha, rincian dan rencana penggunaan dana, jumlah kebutuhan dana, dan jangka waktu penggunaan dana;
- b. Legalitas usaha, seperti identitas diri, akta pendirian usaha, surat izin umum perusahaan, dan tanda daftar perusahaan;
- c. Laporan keuangan, seperti neraca dan laporan rugi laba, data persediaan terakhir, data penjualan, dan fotokopi rekening bank.

Menurut salah satu customer service BSI kantor cabang Pati, menjelaskan bahwa dalam prosedur pembiayaan yang ada di BSI yaitu nasabah mengajukan pembiayaan atau besarnya pinjaman yang diperlukan oleh nasabah, kemudian nasabah mengisi formulir permohonan dan nasabah juga harus memilih pembiayaan mana yang akan digunakan baik itu pembiayaan produktif maupun pembiayaan sosial. Kemudian menanyakan kepada nasabah pembiayaan yang dipinjam akan didistribusikan untuk apa dan pihak perbankan akan menyetujuinya ataupun ditolak.

7. Penilaian Pemberian Pembiayaan

Ada beberapa syarat penilaian pembiayaan yang sering dilakukan, diantaranya dengan analisis 6C yaitu ⁴⁷:

a. *Character*

Adalah keadaan watak/sifat dari customer, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaannya adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana kemauan customer untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan dengan perjanjian yang telah ditetapkan.

b. *Capital*

⁴⁷ Rivai Veithzal, *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan*, Jakarta: Rajawali Press, 2020, hlm, 48.

Adalah jumlah modal dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah, semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan.

c. *Capacity*

Adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan.

d. *Collateral*

Adalah barang yang diserahkan nasabah sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya.

e. *Condition of economy*

Adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat mempengaruhi kelancaran perusahaan calon nasabah.

f. *Constraint*

Adalah batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu.⁴⁸

Penilaian pembiayaan juga dapat menggunakan analisis 7P, antara lain⁴⁹:

- a. Kepribadian nasabah (*Personality*), yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah laku sehari-hari maupun kepribadian masa lalu.
- b. Klasifikasi nasabah (*Party*), yaitu mengklarifikasi nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya.

⁴⁸ Arifin Zainul, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta: Pustaka Alfabet, 2023), hlm. 142.

⁴⁹ Kasmir, *Kewirausahaan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.2019, hlm. 57.

- c. Tujuan nasabah (*Purpose*), yaitu mengetahui tujuan nasabah mengambil kredit termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah.
- d. Harapan kemajuan (*Prospect*), yaitu menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.
- e. Pengembalian (*Payment*), yaitu ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau sumber dana untuk pengembalian kredit.
- f. Keuntungan (*Profitability*), yaitu menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba.
- g. Perlindungan (*Protection*), yaitu bagaimana menjaga agar kredit yang diberikan mendapatkan jaminan perlindungan, sehingga kredit yang diberikan benar-benar aman.

8. Pembiayaan Mikro

Pembiayaan mikro IB dibentuk sebagai penyaluran dana seperti untuk pengembangan sektor riil bagi kemajuan usaha mandiri masyarakat Indonesia. Sasaran pembiayaan tetap pelaku UMKM dengan prinsip jual-beli ditujukan untuk memiliki barang, sedangkan yang menggunakan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa. UMKM termasuk usaha yang paling survive di tengah perkembangan ekonomi yang melanda di negara ini. UMKM memiliki pangsa pasar (market share) yang relatif besar yaitu 20% dan menampung 80% lebih dari total angkatan kerja di Indonesia.

Data yang dikeluarkan BI untuk paruh pertama ini menyebutkan, pembiayaan oleh perbankan syari'ah mengalami kenaikan drastis dan hampir berkembang di semua sektor. Dapat disimpulkan bahwa pengertian pembiayaan mikro syari'ah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Keuangan mikro dianggap sebagai suatu alat yang sangat efektif. Keuangan mikro dapat dengan mudah diadaptasi pada lingkungan budaya tertentu, seperti negara yang mayoritas muslim. Selain itu, persamaan dalam prinsip-prinsip keduanya membuat keuangan mikro lebih mudah berkembang di negara-negara tersebut, menghidupkan realita baru untuk keuangan mikro syari'ah.

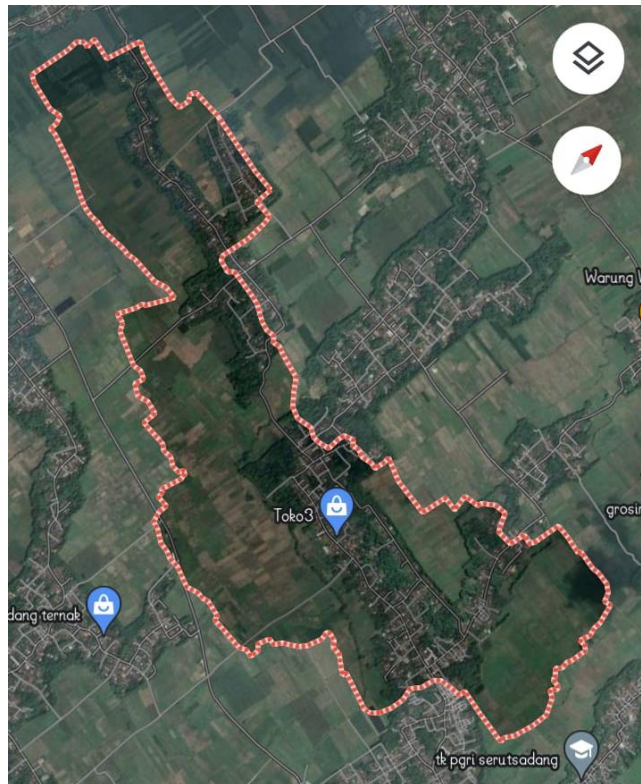
Kaitan antara prinsip dan praktek perbankan syari'ah dengan pembiayaan mikro yang selama ini diabaikan. Sejatinya, baik institusi perbankan syari'ah maupun pembiayaan mikro yang didasarkan pada keyakinan bahwa semua orang dalam tingkatan ekonomi berhak mendapatkan keadilan. Meski dalam prakteknya pembiayaan mikro di Indonesia belum seutuhnya optimal dalam memajukan UMKM, namun tetap harus optimis dengan pengembangan pembiayaan mikro syari'ah. Maka untuk itu pengembangan industri perbankan syari'ah ke depan harus diukur dengan kemampuannya memberikan manfaat dan nilai tambah kepada nasabah, mampu memberdayakan perekonomian umat secara umum. Maka perbankan syari'ah harus mengoptimalkan pembiayaan mikronya dengan "pendekatan pembiayaan mikro yang hendaknya dilakukan dengan pendekatan feasible, artinya disesuaikan dengan kesesuaian dengan bentuk UMKM dan ekonomi lokal di wilayah tersebut".

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran Umum Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong Kabupaten Pati

1. Letak geografis



Gambar 3.1 Peta Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong Kabupaten Pati, peneliti mengangkat data monografi yang ada di Desa Sumbermulyo. Desa Sumbermulyo merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Winong, Kabupaten Pati yang memiliki luas wilayah 287,439 Ha yang terbagi menjadi 4 perdukuan, yaitu: Pojok, Nggawang, Mbutoh, dan Ngglagah

Desa Sumbermulyo terbagi dari 3 RW dan 26 RT dari 4 perdukuan, jarak Desa Sumbermulyo dari pusat pemerintahan

Kecamatan berjarak 5 Km sedangkan jarak dari pusat pemerintahan kota 12 Km. Sedangkan batas wilayah Desa Sumbermulyo sendiri adalah :

- a. Sebelah utara berbatasan dengan Desa Degan dan Desa Sendang Soko
- b. Sebelah selatan berbatasan dengan Desa Tawang Rejo dan desa Bringin Wareng
- c. Sebelah barat berbatasan dengan Desa Minto Basuki
- d. Sebelah timur berbatasan dengan Desa Bumiharjo dan desa Serut Sadang

Dilihat dari letak geografisnya, Desa Sumbermulyo merupakan desa yang cukup berkembang. Letak Desa Sumbermulyo pun terjangkau tidak jauh dari jalan raya dan transportasi memadai. Begitu pula dengan pembangunan di Desa Sumbermulyo yang sudah mendapatkan perhatian dari pemerintahan desa setempat, begitu juga pembangunan fasilitas umum seperti sekolah, madrasah, lapangan dan tempat beribadah yang bagus dan makin memadai.

2. Kependudukan, Mata Pencaharian, dan Tingkat pendidikan

a. Kependudukan

Desa Sumbermulyo termasuk desa yang gemuk, maksudnya jumlah penduduk di Desa Sumbermulyo termasuk padat. Kepadatan tersebut terbukti dari jumlah penduduk yang ada di Desa Sumbermulyo sebanyak 3.278 jiwa dari 1.206 Kepala Keluarga dengan jenis kelamin laki-laki 1600 jiwa dan jenis kelamin perempuan 1678.

b. Mata Pencaharian

Mata pencaharian pada penduduk dukuh ketengahan ada beberapa macam yaitu: petani, pedagang, merantau, buruh, wiraswasta, dan PNS.

c. Tingkat Pendidikan Penduduk

Tingkat pendidikan penduduk di Desa Sumbermulyo antara lain: SD, SMP, SMA/SMU, Akademi/D1-D3, Sarjana, dan tidak sekolah.

3. UMKM di Desa Sumbermulyo

Di Desa Sumbermulyo sendiri terdapat 16 UMKM yang sudah berdiri lebih dari 2 (dua) tahun. Dari 16 UMKM yang ada, peneliti menentukan 10 UMKM yang dijadikan objek penelitian. Ada 6 UMKM yang tidak dijadikan objek dikarenakan UMKM tersebut tidak menggunakan pembiayaan mikro syariah di BSI KC Pati dan juga disebabkan adanya pihak UMKM yang tidak berkenan untuk diwawancarai dan tidak termasuk kriteria objek dalam penelitian ini. UMKM tersebut yaitu toko kelontong, toko sembako dan penjual jajanan anak-anak.

Berikut merupakan UMKM yang dijadikan objek dalam penelitian ini:

a. Toko kelontong Mbak Sasri

Toko kelontong milik Mbak Sasri ini berlokasi di Dukuh Mbutoh Desa sumbermulyo. Toko kelontong ini berdiri sejak tahun 2018 yang menjual berbagai kebutuhan rumah tangga dan berbagai jajanan anak-anak.

b. Toko kelontong Mbak Piah

Toko kelontong Mbak Piah menjual berbagai macam sembako yang sudah berdiri sejak pertengahan 2021.

c. Mini Market Mas Uplik

Mini market ini merupakan sebuah usaha mikro yang sudah memiliki ijin usaha. Usaha ini adalah usaha pribadi yang dimiliki oleh Mas Uplik yang sudah berdiri sejak tahun 2019.

d. Warung sayuran

Warung sayuran ini menjual berbagai macam sayuran mentah, seperti bayam, kangkung, sawi dan lain-lain. Selain itu, warung

sayuran milik Bu sari ini menjual beberapa macam ikan segar dan bahan masakan. Usaha mikro ini sudah berjalan sejak tahun 2017.

e. Penyewaan tenda

Salah satu usaha yang dimiliki Pak Bejo ini yaitu menyewakan tenda untuk acara pernikahan, khitan dan lainnya. Usaha ini sudah berdiri sejak tahun 2016.

f. Warung Pak Topo

Warung ini sudah berdiri sejak tahun 2018 yang menjual berbagai makanan jadi atau lauk pauk untuk makanan sehari-hari.

g. Toko Plastik

Toko plastik menjual berbagai jenis plastik dan sudah berjalan mulai tahun 2020.

h. Warung sate kambing

Warung sate kambing merupakan usaha milik Ibu Tari yang sudah dimulai sejak tahun 2017 yang menjual olahan sate kambing.

i. Bengkel motor

Bengkel motor ini merupakan usaha yang dimiliki Pak Joko yang berjalan di bidang memperbaiki sepeda motor dan menjual perlengkapan onderdil sepeda motor. Usaha ini sudah berdiri sejak tahun 2016.

j. Ikan panggang

Usaha ikan panggang ini sudah berlangsung sejak 2015 dengan jenis usaha memproduksi ikan panggang dan menjualnya kepada konsumen dan juga pedagang lain untuk dijual kembali.

B. Pembiayaan BSI KC Pati pada UMKM

Pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah atau UMKM merupakan pembiayaan yang diberikan kepada pelaku usaha yang memiliki kriteria tertentu. Pembiayaan mikro pada BSI KC Pati adalah pembiayaan yang diberikan oleh pihak BSI KC Pati kepada nasabah baik usaha perorangan atau badan usaha yang bergerak di bidang UMKM untuk

membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan modal kerja atau pembiayaan investasi dengan plafon Rp 5.000.000,- (lima juta rupiah) sampai Rp 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah) dengan margin yang beragam tergantung pada jumlah pembiayaan yang diberikan.

Pada segmen ritel disini tentunya para pelaku Usaha Kecil dan Menengah yang masih kekurangan atau membutuhkan modal. Perhatian terhadap UMKM menjadi agenda penting di negeri kita Indonesia. Untuk itu kita (BSI) pun tak ingin ketinggalan untuk menjadi aktor untuk mengangkat harkat masyarakat. Program pembiayaan bagi UMKM merupakan program pemerintah yang harus kita sukseskan bersama. Kalau bukan melalui perbankan lalu melalui apalagi mereka dapat terwadahi. Dengan adanya pembiayaan yang khusus UMKM ini akan mampu mendorong UMKM kearah yang lebih baik lagi.

Bank Syariah Indonesia (BSI) sendiri memiliki produk pembiayaan nasabah mikronya yang bernama “Warung Mikro”. Dengan produk ini nasabah dapat melakukan pinjaman dana untuk investasi, modal kerja dan pengembangan usaha secara syariah. Program ini memudahkan nasabah mendapatkan pembiayaan dana pengembangan usaha secara syariah, produk mikro harus bisa menjadi kunci awal untuk dapat menciptakan persyaratan yang sederhana, proses yang mudah, dan dapat melayani nasabah dengan cepat.

Karena sistem pembiayaan mikro ini berbasis syariah, maka margin yang diberikan juga tidak pasti sebab tergantung kondisi nasabah dan masih bisa tawar menawar.⁵⁰

Berikut merupakan produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Indonesia KC Pati diantaranya:⁵¹

⁵⁰ Wawancara dengan Pihak BSI bagian Marketing Bapak Dhimas, Jum'at/3 November 2023.

⁵¹ Wawancara dengan Pihak BSI Bapak Dhimas, Jum'at/3 November 2023.

1. Pembiayaan usaha mikro tunas

merupakan produk pembiayaan usaha mikro dari Bank kepada perorangan dengan plafon pembiayaan keseluruhan minimum Rp 2.000.000,00 dan maksimum Rp 10.000.000,00. Target marketnya: Wiraswasta dan profesional (non-golbertap), Pegawai Negeri Sipil (PNS), Pegawai BUMN/D, dan Pegawai Swasta. Memiliki tujuan produktif dengan jenis akad murabahah dan jangka waktu sampai dengan 36 bulan.

2. Pembiayaan usaha mikro madya

merupakan pembiayaan usaha mikro dari Bank kepada perorangan dengan plafon pembiayaan keseluruhan diatas Rp 10.000.000,00 dan maksimum Rp 50.000.000,00. Target marketnya: Wiraswasta dan profesional (non-golbertap), Pegawai Negeri Sipil (PNS), Pegawai BUMN/D, dan Pegawai Swasta. Memiliki tujuan produktif dengan jenis akad murabahah dan jangka waktu sampai dengan 36 bulan.

3. Pembiayaan usaha mikro utama

merupakan pembiayaan usaha mikro dari Bank kepada perorangan dengan plafon pembiayaan keseluruhan diatas Rp 50.000.000,00 dan maksimum Rp 200.000.000,00. Target marketnya: Wiraswasta dan profesional (non-golbertap), Pegawai Negeri Sipil (PNS), Pegawai BUMN/D, Pegawai Swasta. Memiliki tujuan produktif dengan jenis akad murabahah dan jangka waktu sampai dengan 48 bulan.

4. Pembiayaan mutiguna mikro

adalah pembiayaan usaha mikro dari Bank kepada perorangan dan aliansi dengan plafon pembiayaan sampai dengan Rp 200.000.000,00. Target marketnya: Wiraswasta dan profesional (non-golbertap), Pegawai Negeri Sipil (PNS), Pegawai BUMN/D, Pegawai Swasta.

Akad yang digunakan untuk pengajuan pembiayaan mikro ini yaitu akad *murabahah bil wakalah*, yaitu akad jual beli dimana lembaga keuangan syariah mewakili pembelian barang kepada suplayer oleh nasabah,

kemudian nasabah memberikan nota pembelian kepada pihak bank, setelah nota pembelian tersebut dimiliki oleh pihak bank maka pihak bank menentukan margin yang didapatkan serta jangka waktu pengembalian yang akan disepakati oleh pihak bank dan nasabah. Hal tersebut diharapkan prospek kedepannya mampu membantu calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan yang menggunakan prinsip syariah yang jauh dari riba.⁵²

Tujuan dari pembiayaan mikro adalah untuk bermu'amalah dan membantu mengembangkan usaha nasabah. Adapun syarat-syarat untuk mengajukan atau prosedur pembiayaan mikro pada BSI KC Pati sebagai berikut:⁵³

1. Mengumpulkan dokumen
Yakni persyaratan-persyaratan yang sudah ditentukan oleh pihak Bank Syariah Indonesia KC Pati.
2. Memeriksa kebenaran dokumen.
3. Wawancara ke nasabah.
4. Melakukan kunjungan ke lokasi usaha dan jaminan.
Survei (terhadap usaha dan barang jaminan milik nasabah), penilaian barang jaminan berdasarkan penilaian internal (dibawah harga pasar). Pada tahap survei ini kelengkapan berkas harus sudah dapat dilengkapi (jika ada kekurangan pada saat pengajuan syarat administratif).
5. Menginput permohonan pengajuan nasabah ke system.
6. Melakukan komite terkait pemutusan permohonan pembiayaan. Yakni untuk menentukan pembiayaan tersebut layak atau tidak untuk diberikan.
7. Memberikan informasi kepada nasabah terkait persetujuan permohonan nasabah
8. Melakukan penjadwalan untuk akad pembiayaan
9. Melakukan proses pencairan

⁵² Wawancara dengan Ibu Ayu Sebagai Pihak BSI, Jum'at/3 November 2023.

⁵³ Wawancara Dengan Marketing Pak Dhimas, Jum'at/3 November 2023.

Untuk persyaratan dokumen yang diperlukan, sebagai berikut:⁵⁴

- a. Fotokopi KTP dan NPWP (Nasabah dan Pasangan)
- b. Fotokopi Kartu Keluarga dan Surat Nikah
- c. Asli Slip Gaji 3 bulan terakhir (Untuk Karyawan)
- d. Fotokopi SK Pegawai/Keterangan Bekerja (Untuk Karyawan)
- e. Fotokopi Surat Keterangan Usaha (Untuk Wiraswasta) (usaha telah berjalan minimal 2 tahun)
- f. Fotokopi Rekening Listrik dan Telepon
- g. Fotokopi Rekening Tabungan 3 bulan terakhir
- h. Pas Photo 3x4 sebanyak 1 lembar (Nasabah dan Pasangan)
- i. Fotokopi Jaminan (BPKB dan STNK, AJB/APHB Girik, SHGB, SHM)
- j. Fotokopi IMB dan SPPT PBB terakhir (untuk jaminan dengan menggunakan AJB/APHB Girik, SHGB, SHM).

Dalam operasionalnya, pembiayaan di BSI KC Pati khususnya pembiayaan mikro telah menyediakan pinjaman modal yang relatif terjangkau, syarat mudah, dan prosedur yang mudah, cepat dan tepat, sehingga menjadi jalan atau solusi untuk memberikan pinjaman modal kepada para pelaku usaha yang sedang membutuhkan.⁵⁵

Tujuan dari pembiayaan itu sendiri adalah tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk mengembangkan suatu usaha pasti membutuhkan dana tambahan. Salah satunya, dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktifitas pembiayaan, dengan adanya pembiayaan ini dapat memberikan peluang bagi masyarakat untuk meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat berjalan tanpa adanya dana. Pembiayaan mikro pada BSI KC Pati dalam pengembangan UMKM sudah membantu dalam penambahan modal usaha masyarakat yang menjadi nasabah.

⁵⁴ Wawancara dengan Ibu Ayu, Jum'at/3 November 2023.

⁵⁵ Wawancara dengan Ibu Ayu sebagai Pihak BSI, Jum'at/3 November 2023.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Strategi Pengembangan UMKM Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong Pasca Pembiayaan Mikro syariah di BSI KC Pati

Strategi bagi sebagian usaha merupakan cara mengatasi dan mengantisipasi setiap masalah yang timbul serta kesempatan-kesempatan untuk masa yang akan datang. Dalam hal ini strategi yang digunakan pelaku UMKM di Desa Sumbermulyo yaitu dengan strategi pengembangan selama menjalankan strategi pengembangan produk tersebut bisa menambah pendapatan. Dengan begitu pendapatan usaha meningkat pendapatan dalam perbulan. Dapat dikatakan usaha UMKM memiliki penghasilan menengah dan bisa membantu kebutuhan ekonomi sehari-hari. Dari data yang telah dipaparkan sebelumnya maka dapat dianalisis mengenai hal yang dilakukan untuk membuat strategi dalam meningkatkan pendapatan pada UMKM di Desa Sumbermulyo yaitu sebagai berikut:

1. Analisis Pasar

Aspek pasar merupakan salah satu hal terpenting dalam mengembangkan UMKM. Strategi ini digunakan agar produk dapat menembus pasar dan bertahan di pasar. Apalagi jika UMKM Indonesia memiliki permasalahan tertentu, maka perlu mempertimbangkan upaya penguatan pasar ini, terutama dalam rangka menembus pasar yang ada dan meminimalkan hambatan masuk pasar:⁵⁶

Tujuan dilakukannya analisis pasar ini untuk mengidentifikasi peluang yang harus segera mendapat perhatian dan pada saat yang sama suatu usaha menentukan beberapa kendala yang perlu diatasi. Dalam melakukan analisis terhadap pasar diharapkan setiap usaha memiliki gambaran yang lebih jelas dalam menyiapkan strategi bisnis yang

⁵⁶ Budiato,hlm, 100-101.

diperlukan untuk mengantisipasi implikasi manajerial yang ditimbulkan oleh pasar bisnis.

Berdasarkan hasil observasi peneliti ternyata aspek pasar dalam mendirikan usaha itu sangat penting untuk keberhasilan usaha yang dijalankan. Dalam membuat atau menjalankan usaha UMKM di Desa Sumbermulyo pemilik mendirikan toko di tempat yang strategis dan mudah dijangkau oleh konsumen seperti berada di pinggir jalan dan tempat produksi berdekatan dengan toko dan rumah pemilik itu sendiri.

Pada aspek pasar, UMKM di desa Sumbermulyo Kecamatan Winong memanfaatkan pembiayaan mikro syariah dari BSI KC Pati dengan memasarkan produknya melalui konsumen yang dituju dan pemangku kepentingan diharapkan diharapkan dapat memainkan peran kolaboratif dalam pemasaran, peningkatan promosi, standarisasi produk, keragaman produk, peningkatan kualitas produk, dan mengikuti preferensi pasar. Permintaan produk baik dalam bentuk kecil maupun besar sangat berbeda pada setiap UMKM. Pelaku usaha selalu memantau usahanya baik dalam segi permintaan, persaingan dan lainnya. Sehingga dengan pembiayaan yang diperoleh pelaku UMKM, membuat usaha yang sudah berjalan dapat memenuhi permintaan pasar karena sudah memiliki tambahan modal.

Dalam menjalankan usahanya, para pelaku UMKM di Desa Sumbermulyo tentu memiliki strategi untuk mengembangkan usaha yang dimiliki. Dalam menjalankan usaha mereka pasti mencari keuntungan, apabila usahanya mengalami kerugian maka usahanya akan dibenahi agar mencapai keuntungan. Untuk mengembangkan usahanya, salah satu cara yang dilakukan yaitu harus memiliki rencana untuk keberlangsungan usaha yang dijalaninya.

Pelaku usaha UMKM di Desa Sumbermulyo dengan jenis usaha toko kelontong dan penjual sayuran sudah memperhatikan aspek pasar. Salah satu yang dilakukan yaitu penemuan kualitas pasar. Hal ini dilakukan untuk menambah minat konsumen agar tertarik pada usaha

mereka. Semakin baik kualitas produk baik sayuran dan lainnya. Maka semakin banyak pula konsumen yang memutuskan membeli dagangan mereka. Selain itu, mereka juga melakukan peningkatan promosi, baik berupa potongan harga maupun tambahan barang secara cuma-cuma. Namun hal tersebut tidak mengurangi keuntungan mereka.

2. Analisis inovasi

Teknologi dengan inovasi merupakan salah satu kunci pencapaian keunggulan UMKM. Melalui inovasi, akan dapat mempromosikan produktivitas dan daya saing serta sekaligus meningkatkan kemungkinan penerapan prinsip-prinsip pembangunan berkelanjutan. Untuk mempertahankan posisi di pasar, perusahaan harus mampu membedakan produknya, produk yang berkualitas dan memenuhi kebutuhan pasar yang terus berubah.⁵⁷

Inovasi merupakan suatu tahap dimana pengusaha mencoba menjamin bahwa strategi yang telah dipilih itu terlaksana dengan tepat dan mencapai tujuan yang diharapkan. Menetapkan sasaran prestasi kerja, batas toleransi untuk tujuan, strategi, dan rencana pelaksanaan. Mengukur posisi yang sesungguhnya sehubungan dengan sasaran pada suatu waktu tertentu, jika hasilnya terletak diluar batas tersebut maka perlu diambil tindakan perbaikan.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara peneliti menemukan bahwa banyak pembeli/konsumen datang dari desa Sumbermulyo bahkan lain desa. Hal ini juga disampaikan oleh pelaku UMKM yang menargetkan penjualan tidak hanya di desanya saja tetapi di desa tetangga juga agar usaha lebih dikenal dan tentunya juga bisa mempengaruhi jumlah pendapatan itu sendiri, dengan begitu strategi yang digunakan dalam mempromosikan usaha UMKM di Sumbermulyo bisa dikatakan cukup berhasil dengan menggunakan media sosial sebagai

⁵⁷ Budiato, ...hlm. 107.

sarana untuk mempromosikan dan menambah jenis olahan kreatif lainnya untuk menarik minat konsumen.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Ghalib Afga Polnaya yang melakukan penelitian analisis strategi pengembangan daya saing pada UKM kreatif batik bakaran. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dari aspek pengembangan daya saing pada UKM kreatif batik bakaran, menghasilkan aspek sumber daya sebagai prioritas utama dan strategi pengembangan yang tepat untuk dilakukan adalah meningkatkan kualitas sumber daya manusia kreatif dengan harapan dapat membantu pemanfaatan bahan baku yang terbarukan. Rekomendasi strategi meningkatkan kualitas sumber daya manusia kreatif merupakan strategi dengan prioritas paling tinggi

Pada aspek inovasi, UMKM di desa Sumbermulyo Kecamatan Winong memanfaatkan pembiayaan mikro syariah dari BSI KC Pati dengan cara membuat inovasi produk dengan memanfaatkan produk-produk yang dihasilkan dari para distributor kemudian dijual ke konsumen. Melalui inovasi, akan dapat mempromosikan produktivitas dan daya saing serta sekaligus meningkatkan kemungkinan penerapan prinsip-prinsip pembangunan berkelanjutan. Untuk mempertahankan posisi di pasar, perusahaan harus mampu membedakan produknya, menghadirkan produk yang berkualitas dan memenuhi kebutuhan pasar yang terus berubah.

Pelaku UMKM di Desa Sumbermulyo juga sudah menerapkan teorinya dengan melakukan penawaran melalui media elektronik atau online. Melalui inovasi tersebut dapat menambah jumlah konsumen khususnya dalam memberikan pelayanan dengan sistem pengantaran. Metode tersebut sangat menarik minat konsumen apalagi bagi mereka yang tidak punya waktu untuk berbelanja ke luar rumah.

Pengembangan inovasi UMKM dilakukan dengan cara menciptakan produk baru dengan tujuan agar memenuhi kebutuhan konsumen. Sehingga pembeli berkeinginan untuk membeli produk

tersebut sesuai dengan yang diharapkan. Seperti UMKM sate kambing milik Ibu Tari, setelah mendapatkan pembiayaan dari BSI KC Pati ia memutuskan untuk menambah produk makanan di tempat usaha yang dijalankannya tersebut. Hal ini dilakukan karena para konsumen banyak yang mencari sehingga menjadi peluang meningkatkan usahanya.

3. Analisis Manajemen

Pelaku UMKM harus mampu menjalankan usahanya dan mengatasi permasalahan yang muncul di dalam perusahaannya. Kemampuan untuk merespon dengan cepat dan tepat tantangan dan permasalahan yang dihadapi UMKM adalah kunci untuk tetap kompetitif. Kemampuan ini terkait dengan persaingan antar pelaku UMKM di bidang manajemen. Manajemen merupakan salah satu elemen kunci dalam proses pengembangan dan pengelolaan UMKM.⁵⁸

Untuk mencapai daya saing strategi dan memperoleh profit yang tinggi, perusahaan harus menganalisis lingkungan eksternalnya, mengidentifikasi peluang dan ancaman dalam lingkungan tersebut, menentukan mana diantara sumber daya internal dan kemampuan yang dimiliki merupakan kompetisi intinya, dan memiliki strategi yang cocok untuk diterapkan. Suatu strategi merupakan sejumlah tindakan yang terintegrasi dan terorganisasi yang diambil untuk mendayagunakan kompetensi inti serta memperoleh keunggulan bersaing.

Penerapan (implementasi) strategi merupakan sebuah tindakan pengelolaan bermacam-macam sumber daya organisasi dan manajemen yang mengarahkan dan mengendalikan pemanfaatan sumber-sumber daya perusahaan. Dalam hal ini berdasarkan observasi yang dilakukan peneliti pada usaha UMKM di Desa Sumbermulyo, selaku pemilik usaha melakukan pembagian tugas-tugas beserta kegiatan yang akan diambil untuk melaksanakan kebijakan dan strategi dengan cara yang dibutuhkan

⁵⁸ Budiato,....hlm. 122.

untuk mencapai tujuan, menentukan siapa yang bertanggung jawab untuk tugas-tugas khusus utama yang harus diselesaikan.

Pada aspek manajemen, UMKM di desa Sumbermulyo Kecamatan Winong memiliki pengalaman usaha yang berbeda-beda ada yang usianya 2 tahun, 5 tahun, 8 tahun dan sebagainya. Aspek manajemen ini berkaitan dengan bagaimana sektor usaha itu mengelola usahanya. Karena mayoritas UMKM di desa Sumbermulyo adalah pedagang kelontong, maka barang-barang yang tersedia itu didapatkan dari para distributor lalu dijual kepada para konsumen. Pelaku usaha UMKM di Desa Sumbermulyo mampu menjalankan usahanya dan mengatasi setiap permasalahan yang muncul. Mereka memiliki kemampuan yang cepat karena belajar dari pengalaman yang sudah dialami sebelumnya.

Tabel 4.1
Analisis SWOT

Faktor Internal IFAS	Kekuatan – S	Kelemahan – W
Faktor Eksternal EFAS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bahan baku yang digunakan UMKM mudah di dapat karna produk diambil dari distributor 2. Produk berkualitas dan tahan lama karna produk yang di jual UMKM dalam bentuk kemasan 3. Harga yang diberikan UMKM kepada pembeli terjangkau 4. Lokasi UMKM strategis terletak ditengah-tengah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Alat yang digunakan UMKM masih sederhana karna belum menggunakan teknologi modern untuk menghasikan produknya sendiri 2. Modal usaha kurang karna UMKM mencampuradukkan antara pendapatan dengan kebutuhan pribadi 3. Produk yang dijual sama dengan UMKM lain dan

	<p>masyarakat/konsumen</p> <p>5. Hubungan baik dengan distributor sehingga UMKM dengan mudah mendapatkan produk yang diminta</p>	<p>tidak mempunyai produk khas</p> <p>4. UMKM kurang mempromosikan produknya</p>
<p>Peluang – O</p> <p>1. Pangsa pasar yang cukup luas sehingga UMKM dapat menjangkau konsumen dari dalam desa maupun luar desa</p> <p>2. UMKM dapat menciptakan lapangan pekerjaan dengan majunya usaha yang dijalankan</p> <p>3. Lokasi mudah dijangkau dan letaknya strategis di pinggir jalan sehingga mudah dijangkau masyarakat/konsumen</p>	<p>SO Strategi</p> <p>1. Memaksimalkan kapasitas produksi</p> <p>2. Meningkatkan kualitas produk</p>	<p>WO Strategi</p> <p>1. Meningkatkan promosi</p> <p>2. Meningkatkan modal usaha</p>
<p>Ancaman – T</p> <p>1. Kondisi cuaca</p> <p>2. Perkembangan teknologi baru</p> <p>3. Kualitas layanan dan promosi dari</p>	<p>ST Strategi</p> <p>1. Memperluas kerjasama</p> <p>2. Meningkatkan daya saing penjualan</p>	<p>WT Strategi</p> <p>1. Pengembangan teknologi</p> <p>2. Mengoptimalkan saluran distribusi yang ada</p>

pemasaran lain lebih baik 4. Jumlah usaha sejenis semakin banyak		
--	--	--

Berdasarkan matriks SWOT di atas, dapat menghasilkan strategi yang digunakan oleh pelaku UMKM di Desa Sumbermulyo, yaitu:

1. Strategi SO (*Strength-Opportunities*)

Strategi yang dapat dilakukan pelaku usaha di Desa Sumbermulyo adalah dengan memaksimalkan kapasitas produksi dan mempertahankan kualitas produk yang dapat dilakukan dengan menjalin kerjasama dengan pemasok bahan baku dan sales. Kemudian pelaku usaha dapat membentuk ciri khas pada produknya agar konsumen memahami karakter dan tertarik dengan produk yang dijual. Para pelaku usaha juga menjaga harga di tengah persaingan harga antar produsen menjadi salah satu strategi agar konsumen dapat loyal terhadap produk.

2. Strategi ST (*Strength-Threats*)

Akan selalu ada ancaman yang dirasakan pelaku usaha UMKM di Desa Sumbermulyo sebagai resiko dari keputusan yang diambil pada usahanya. Ancaman ini akan mudah diatasi dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki oleh pelaku usaha melalui memperluas kerjasama dengan pemasok dan pihak yang bersangkutan. Kemudian meningkatkan daya saing dengan menginovasi produk dan menambah produk yang dijual dengan memanfaatkan trend yang muncul sebagai strategi mereka dalam mengatasi ancaman daya saing yang semakin ketat.

3. Strategi WO (*Weakness-Opportunities*)

Dalam mengatasi kelemahan, strategi yang dilakukan pelaku usaha di Desa Sumbermulyo dilakukan dengan memanfaatkan

peluang yang ada di setiap bisnis yang dikelola. Mulai dari menggunakan promo untuk dagangannya, memberikan diskon bahkan memasarkan produknya melalui media online. Selain itu, mereka juga meningkatkan modal usaha dengan cara mencari informasi mengenai pembiayaan kemudian memutuskan untuk memanfaatkan pembiayaan di BSI KC Pati dalam membantu memenuhi modal usaha mereka.

4. Strategi WT (*Weakness-Threats*)

Dalam usaha UMKM yang dijalankan masyarakat desa Sumbermulyo tentu ada kekurangan baik dari pengembangan produk yang dihasilkan, pelayanan distribusi yang diberikan atau yang lainnya. Kekurangan yang ada tersebut dapat menjadi kelemahan bagi UMKM disana dalam menjalankan usahanya. Sehingga hal ini perlu ditekan semaksimal mungkin agar ancaman tersebut tidak menghambat dan menggoyahkan operasi dan penjualan. Strategi yang mereka lakukan untuk menekan masalah tersebut dapat dilakukan dengan memperkenalkan dan meluaskan wilayah pemasaran dengan memanfaatkan teknologi di berbagai media sosial sesuai dengan target sasaran. Selain itu, mereka juga mengevaluasi untuk mencari solusi yang tepat agar usaha dapat berjalan dengan maksimal.

Dalam meningkatkan penjualannya mereka memaksimalkan kapasitas produksi dan meningkatkan kualitas produk. Mereka juga memperluas kerjasama dengan toko-toko sekitar sehingga meningkatkan daya saing produksi. Meningkatkan promosi diiringi dengan meningkatkan modal usaha, salah satunya mendapatkan pembiayaan untuk usahanya. Selain itu, mereka juga mengembangkan teknologi dan mengoptimalkan saluran distribusi yang ada.

Dalam membangun suatu usaha tentunya ada yang harus diperhatikan, mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengendalian. UMKM di Desa Sumbermulyo sebelumnya hanya mampu

menjalankan usahanya sendiri tanpa bantuan karyawan atau orang lain. Namun dengan adanya tambahan modal dari pembiayaan, pelaku usaha memutuskan untuk menambah karyawan. Hal ini dilakukan sebagai proses manajemen untuk mengelola sumber daya usaha kecil guna mencapai sasaran usaha secara efektif dan efisien.

Strategi yang dipilih untuk pengembangan UMKM menentukan hasil atau tujuan akhir. Semakin tepat strategi yang dipilih untuk pengembangan usaha UMKM, maka semakin baik pula hasil yang diperoleh pelaku UMKM.

Tujuan dari strategi pengembangan UMKM adalah menciptakan sebanyak-banyaknya UMKM dengan menerapkan prinsip-prinsip techno-entrepreneurship untuk mencapai bisnis yang dinamis dan berkelanjutan.

Alasan yang nasabah UMKM ajukan mengapa lebih memilih BSI KC Pati sebagai lembaga yang membantu usaha mereka dalam masalah permodalan yaitu, karena sistem operasionalnya yang berbasis syariah, pembagian marginnya lebih rendah, persyaratannya tidak terlalu sulit untuk pembiayaan modal usaha, dan tentunya mudah untuk diakses bagi setiap UMKM yang membutuhkan modal untuk menjalankan suatu usaha.

Untuk mengetahui implementasi pembiayaan mikro syariah dalam mengembangkan UMKM di Desa Sumbermulyo ini, peneliti melakukan wawancara kepada beberapa pelaku UMKM secara langsung, diantaranya:

Ibu Tari mengatakan bahwa usahanya sudah berjalan kurang lebih 6 tahun, setelah mendapatkan pembiayaan dari BSI KC Pati, pendapatan menjadi bertambah, sebelum mendapatkan pembiayaan pendapatan yang peroleh sebanyak Rp, 400.000,- (empat ratus ribu rupiah) per hari, namun setelah mendapatkan pembiayaan sebanyak Rp. 40.000.000,- (empat puluh juta rupiah) dari BSI KC Pati pendapatan warungnya bertambah menjadi Rp. 700.000,- (tujuh ratus ribu rupiah) perhari. Pihak bank pun

melakukan pengarahannya terkait usaha yang dilakukan agar semakin berkembang meskipun tidak rutin. Dengan adanya tambahan modal atau pembiayaan dari pihak BSI membantu dalam mengembangkan usaha warung sate kambingnya. Bahkan selain menjual sate kambing, Ibu Tari memutuskan menambah menu, yaitu menjual sate ayam di warungnya.⁵⁹

Wawancara dengan Bapak Joko, beliau mengatakan program pembiayaan yang dilakukan BSI KC Pati sangat membantu untuk penambahan modal usaha yaitu usaha bengkel motornya yang sudah berjalan sekitar 7 tahun, sebelum mendapatkan tambahan modal, omset yang dapatkan Rp. 3.000.000,- (tiga juta rupiah) perhari. setelah saya mendapatkan pembiayaan sebanyak Rp. 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah), omset yang saya dapatkan mencapai Rp. 6.000.000,- (enam juta rupiah) perhari.⁶⁰

Bapak Uplik adalah nasabah yang mempunyai mini market, ia mendapatkan tambahan modal atau pembiayaan sebanyak Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) dari BSI KC Pati untuk menambah barang dagangannya, pendapatan sebelumnya sebanyak Rp 20.000.000,- (dua puluh juta rupiah) perbulan, akan tetapi setelah melakukan penambahan modal, pendapatan semakin meningkat menjadi Rp 25.000.000,- (dua puluh lima juta rupiah) karena mengalami banyaknya barang yang menjadi pilihan orang berbelanja.⁶¹

Bapak Bejo adalah nasabah BSI KC Pati dengan usaha sewa tenda, beliau mengatakan bahwa pembiayaan mikro yang ada di BSI KC Pati prosesnya lumayan mudah, usaha sudah berjalan sekitar 8 tahun ini sebelum saya mendapatkan pembiayaan omset yang dapatkan sebanyak Rp. 4.000.000,- (empat juta rupiah), setelah saya mendapatkan tambahan modal sebanyak Rp 60.000.000,- (enam puluh juta rupiah),

⁵⁹ Wawancara dengan Ibu Tari pelaku usaha warung sate, Minggu/5 November 2023.

⁶⁰ Wawancara dengan Bapak Joko pelaku usaha bengkel motor, Minggu/5 November 2023.

⁶¹ Wawancara dengan Bapak Uplik pelaku usaha mini market, Selasa/ 7 November 2023.

pendapatannya meningkat yaitu Rp. 7.000.000,- (tujuh juta rupiah). Setelah pembiayaan diberikan sangat jarang di lakukan monitoring atau pengarahan terkait usaha saya. Sebenarnya dari pihak nasabah sangat mengharapkan adanya pendampingan dan pengarahan yang dilakukan pihak BSI KC Pati.⁶²

Selain itu, terdapat UMKM pedagang sayuran dan ikan panggang. Kedua usaha tersebut sama-sama menggunakan pembiayaan di BSI KC Pati untuk meningkatkan usaha serta menambah modal usaha. Pedagang sayuran dan ikan panggang mengambil pembiayaan sebesar Rp 10.000.000 (sepuluh juta rupiah). Dari modal usaha yang didapat digunakan untuk menambah produk mereka sehingga memperoleh pendapatan yang lebih besar dari sebelumnya.

Wawancara dengan Ibu Sasri, beliau mengatakan bahwa pembiayaan mikro sangat membantu dalam penambahan stok barang dagangan sembako yang sudah berjalan 5 tahun prosesnyapun cukup mudah, sebelum mendapatkan tambahan modal, omset yang saya dapatkan Rp. 8.000.000,- (delapan juta rupiah) perbulan, kemudian setelah saya mendapatkan tambahan modal dari BSI sebanyak Rp. 30.000.000,- (tiga puluh juta rupiah), omset yang saya dapatkan masih sama Rp. 8.000.000,- (delapan juta rupiah) perbulan. Ada pengarahan dari pihak bank tetapi hanya pada awal-awal pembiayaan saja.⁶³

Wawancara dengan Ibu Titik, beliau mengatakan bahwa pembiayaan mikro sangat membantu dalam penambahan stok barang dagangan yang sudah berjalan 3 tahun, sebelum mendapatkan tambahan modal, omset yang saya dapatkan Rp. 6.000.000,- (enam juta rupiah) perbulan, kemudian setelah saya mendapatkan tambahan modal dari BSI KC Pati sebanyak Rp. 75.000.000,- (tujuh puluh lima juta rupiah), omset yang dapatkan tetap sama Rp.6.000.000,- (enam juta rupiah) perbulan.

⁶² Wawancara dengan Bapak Bejo pelaku usaha sewwa tenda, Selasa/7 November 2023.

⁶³ Wawancara dengan Ibu Sasri pelaku usaha toko kelontong, Senin/6 November 2023.

Setelah pembiayaan dicairkan tidak ada pengarahannya dari pihak bank, kecuali jika terjadi keterlambatan mengangsur maka pihak bank baru menghubungi nasabah.⁶⁴

Bapak Topo merupakan pemilik usaha warung makan yang sudah berdiri sejak 2017, beliau mengambil pembiayaan dari BSI KC Pati untuk membantu usahanya khususnya ketika pandemi. Ia memutuskan mengambil pembiayaan Rp. 10.000.000,- (sepuluh juta rupiah). Namun dengan kondisi yang masih pandemi pada saat itu, pembiayaan yang diambil Pak Topo tidak mampu meningkatkan pendapatan dari usahanya.⁶⁵

Ibu Piah adalah nasabah BSI KC Pati dengan usaha toko sembako atau toko kelontong, beliau mengatakan bahwa usaha saya sudah berjalan 2 tahun setelah mendapatkan pembiayaan dari BSI KC Pati sebanyak Rp. 15.000.000,- (lima belas juta rupiah), pendapatan saya masih sama dengan sebelum saya mendapatkan tambahan modal yaitu sebanyak Rp. 3.000.000, (tiga juta rupiah) perbulan. Setelah pembiayaan dicairkan sampai sekarang pihak bank hanya melakukan monitoring sekali saja. Meskipun setelah saya mendapatkan pembiayaan dari BSI KC Pati pendapatan belum meningkat, akan tetapi setidaknya usaha masih tetap berjalan hingga saat ini. Karena faktor lain juga sehingga modal tersebut digunakan untuk kebutuhan lainnya.⁶⁶

Pembiayaan mikro yang ada di BSI KC Pati sudah berperan sebagai fasilitator dalam membantu pengembangan usaha nasabah atau mempertahankan usaha nasabah agar tetap berjalan. Akan tetapi setiap usaha yang dilakukan pasti akan mengalami kenaikan pendapatan, pendapatan yang sama bahkan ada juga yang mengalami penurunan pendapatan.

⁶⁴ Wawancara dengan Ibu Titik pelaku usaha toko plastik, Senin/6 November 2023.

⁶⁵ Wawancara dengan Bapak Topo pelaku usaha warung, Selasa/7 November 2023.

⁶⁶ Wawancara dengan Ibu Piah pelaku usaha Toko kelontong, Rabu/ 6 November 2023.

BSI KC Pati memiliki peran sebagai fasilitator bagi masyarakat yang membutuhkan tambahan modal usaha terutama pada UMKM sector riil yang telah mengajukan pembiayaan mikro. Pembiayaan mikro merupakan kategori pembiayaan produktif yang menggunakan *akad murabahah bil wakalah* paling utama ditunjukan untuk UMKM yang membutuhkan modal dan berkeinginan untuk mengembangkan usaha yang nantinya akan berimplikasi pada peningkatan pendapatan sesuai dengan sistem syariah.

Dengan adanya pembiayaan mikro yang diberikan oleh BSI KC Pati dapat memberikan peningkatan produktivitas terhadap beberapa nasabah yang mengajukan pembiayaan. Namun pembiayaan mikro yang diberikan oleh BSI KC Pati juga ada yang kurang mempengaruhi tingkat pendapatan yang dihasilkan oleh UMKM. Hal ini dikarenakan suatu pendapatan usaha tergantung dari besar kecilnya modal yang digunakan dan bagaimana caranya mengatur perputaran modalnya dengan baik. Jika modal yang digunakan dalam jumlah besar maka produk yang dihasilkan juga besar sehingga pendapatannya akan semakin meningkat. Begitu juga dengan sebaliknya ketika modal yang digunakan kecil maka hasilnya pun juga sedikit dan pendapatan juga sedikit. Hal tersebut akan sesuai dengan kapasitasnya masing-masing jika di iringi dengan manajemen keuangannya dan mengatur perputaran modalnya dengan baik. Dengan demikian, maka diperlukan pembiayaan dan keahlian sumber daya manusia untuk meningkatkan kapasitas produksi sebuah usaha, karena semakin banyak pendapatan yang dihasilkan maka secara tidak langsung kehidupan dan pemerataan pendapatan akan semakin meningkat.

Pembiayaan mikro yang diberikan oleh BSI KC Pati dapat memberikan peningkatan produktivitas terhadap beberapa nasabah yang mengajukan pembiayaan. Salah satu contoh nasabah warung sate, awalnya pendapatan per hari usaha tersebut sebanyak Rp.400.000 setelah melakukan pembiayaan dengan jumlah pembiayaan sebesar Rp.40.000.000. angsuran Rp.1.791.111 dengan margin 1,69%, usaha ini

berkembang menjadi lebih baik. Hal ini di tunjukan dengan meningkatnya penjualan sate kambing dan menambah menu sate ayam serta setiap ada pelanggan yang memesan porsi banyak pasti selalu dibuatkan, sehingga pendapatan usahapun juga meningkat sebanyak Rp.700.000 perhari atau Rp 20.000.000 perbulannya.

Selanjutnya usaha bengkel motor juga mengalami peningkatan pendapatan yaitu sebelum melakukan pembiayaan pendapatan usahanya sebanyak Rp 30.000.000 perbulan, setelah mendapatkan pembiayaan atau modal tambahan sebanyak Rp 200.000.000. dengan angsuran Rp.8.255.556 dengan margin 1,39%, pendapatan meningkat menjadi Rp.90.000.000 perbulan, maka usaha bengkel motor mengalami peningkatan pendapatan sebanyak Rp.60.000.000 perbulan. Hal tersebut dapat dilihat dengan meningkatnya pelanggan yang service dan memodifikasi motor di bengkel tersebut karena pelaku usaha menambah berbagai onderdill dan melengkapi berbagai stok barang di bengkelnya.

Dari hasil wawancara dengan pelaku UMKM dapat disimpulkan terdapat 4 UMKM yang tidak berkembang atau gagal mengembangkan usahanya setelah mendapatkan pembiayaan mikro syariah dari BSI KC Pati. Pelaku UMKM tersebut adalah Ibu Sasri, Ibu Titik, Ibu Piah, dan Bapak Topo. Dikarenakan kondisi pasar yang tidak menentu, dan pemilik usaha sembako juga mencampuradukkan antara pendapatan dan kebutuhan pribadi.

Perkembangan jumlah nasabah mikro juga diikuti dengan bertambahnya jumlah pembiayaan pada BSI KC Pati, dalam memberikan jumlah pembiayaan atau modal kepada nasabah UMKM khususnya pembiayaan mikro, pihak bank tidak memberikan 100% modal dari bank, melainkan nasabah tersebut harus memiliki modal sendiri minimal 20% dari jumlah pembiayaan yang diajukan, dan rata-rata jumlah pembiayaan atau modal yang nasabah UMKM dapatkan untuk modal usaha di mulai dari 50 juta-100 juta. Namun untuk jumlah pembiayaan pihak BSI KC Pati dapat menyalurkan lebih dari plafon yang telah ditetapkan di awal

jika nasabah tersebut sudah mendapatkan kepercayaan dari pihak bank. Dan untuk pembagian marginnya beragam tergantung dari jumlah pembiayaan yang diberikan.(wawancara Diah Rini: AOM BSI KC Pati).

Setelah melihat pemaparan pelaku UMKM tersebut, dapat diketahui bahwa peran pembiayaan mikro yang ada pada BSI KC Pati sudah berperan positif dalam meningkatkan pendapatan para nasabah UMKM, karena terlihat dari data tersebut rata-rata pendapatan nasabah meningkat dari sebelum mendapatkan pembiayaan karena adanya pinjaman modal dari BSI KC Pati kepada para pelaku UMKM.

Meskipun pembiayaan mikro syariah itu sendiri memberikan dampak positif bagi beberapa informan UMKM dalam menyelesaikan masalah modal dan membantu usaha nasabah agar tetap berjalan. Akan tetapi dalam kaitannya dengan pembiayaan mikro yang diberikan oleh BSI KC Pati juga didapatkan beberapa kendala ataupun beberapa keluhan nasabah diantaranya adalah jumlah pembiayaan yang diberikan oleh BSI KC Pati kurang sesuai dengan kebutuhan mereka. Hal tersebut dibuktikan dengan adanya perbedaan pendapatan dari kesepuluh informan pembiayaan mikro terkait pemberian modal yang berimplikasi pada peningkatan pendapatan kesepuluh informan pembiayaan mikro.

Tidak semua usaha nasabah mengalami peningkatan pendapatan seperti contoh usaha kelontong milik Ibu Piah yang sudah berjalan selama 2 tahun dan sudah mengambil pembiayaan pada BSI KC Pati, namun pada kesempatan kali ini modal yang didapatkan dari bank tersebut tidak dapat membantu meningkatkan pendapatan penjualannya dikarenakan modal yang diberikan oleh pihak bank dipergunakan untuk keperluan lainnya sehingga pendapatan usaha kelontong milik Ibu Piah masih tetap sama yaitu sebesar Rp3.000.000 per bulannya, tetapi usaha milik Ibu Piah masih tetap berjalan.

Masalah yang sama juga dialami usaha toko plastik Ibu Titik yang awalnya pendapatan perbulan usaha ini sebesar Rp.6.000.000 perbulan, kemudian setelah mendapatkan pembiayaan sebesar

Rp.75.000.000. angsuran Rp.3.350.833 dengan margin 1,68%. pendapatan usaha plastik ini yaitu sebesar Rp.6.000.000 perbulan, hal tersebut terjadi karena kondisi pasar yang tidak menentu dan pemilik usaha juga mencampuradukan antara pendapatan dan kebutuhan pribadi. Tidak beda dengan usaha toko plastik Ibu Titik, usaha sembako Ibu Sasri juga tidak mengalami peningkatan pendapatan setelah mendapatkan pembiayaan Rp.30.000.000, angsuran Rp.1.358.333, dengan margin 1,74%. Pendapatan sebelum pembiayaan Rp.8.000.000 perbulan, dan setelah pembiayaan masih tetap sama yaitu Rp.8.000.000 perbulan, Masalah yang terjadipun tidak beda dengan Ibu Titik yaitu karena kondisi pasar yang tidak menentu, dan pemilik usaha sembako juga mencampuradukan antara pendapatan dan kebutuhan pribadi. Hal yang sama juga terjadi pada usaha sembako Ibu Piaah yang tidak mengalami peningkatan setelah mendapatkan pembiayaan. Pembiayaan sebanyak Rp.15.000.000. angsuran Rp.895.000. dengan margin 1,8% pendapatan yang diperoleh masih tetap sama yaitu Rp.3.000.000 perbulan. Karena menurunnya tingkat penjualannya dan juga kesalahan nasabah yang menggunakan modal untuk kebutuhan pribadi lainnya.

Informan lainnya memberikan argument yang berbeda. Mereka mengatakan dengan adanya pembiayaan mikro pada BSI KC Pati masalah dalam permodalan yang di alami oleh nasabah dapat teratasi dengan cepat dan mudah. Pertanyaan tersebut juga dikuatkan dari uraian di atas yang memperlihatkan adanya peningkatan pendapatan pada keenam informan UMKM yang mendapatkan pembiayaan mikro pada BSI KC Pati, dari sepuluh nasabah UMKM yang peneliti wawancara nam nasabah memberikan jawaban yang sama mengenai peran pembiayaan mikro dari segi jumlah pembiayaan dalam membantu masalah permodalan yang memberikan dampak positif bagi pelaku UMKM antara lain:

a. Meningkatnya sumber pendapatan

Mayoritas pelaku UMKM yang mengambil pembiayaan mikro menyatakan bahwa UMKM mengalami peningkatan pendapatan yang signifikan apabila dilihat dari jumlah pembiayaan, omset penjualan maupun keuntungan.

b. Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Untuk memulai atau menjalankan suatu usaha dibutuhkan yang namanya modal dan tenaga. Modal dalam bentuk uang sangat diperlukan demi keberlangsungan suatu usaha, dengan modal sendiri tentu tidak akan cukup untuk menjalankan suatu usaha. Seperti yang kita ketahui bahwa modal merupakan faktor penting yang diperlukan untuk mengembangkan suatu usaha.

Berdasarkan uraian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa peran pembiayaan mikro yang ada pada BSI KC Pati memang cukup memberikan dampak yang positif bagi beberapa nasabah UMKM. Hal tersebut dapat diketahui dengan adanya penambahan pada beberapa informan pembiayaan mikro, kelima nasabah UMKM mengatakan bahwa dengan adanya penambahan jumlah pembiayaan atau modal maka terjadi perubahan pra dan pasca mendapatkan pembiayaan ini, yakni:

- a. Persediaan barang dagang bertambah, semakin bertambahnya barang dagang maka semakin bertambah pendapatan penjualan yang dihasilkan oleh pedagang.
- b. Terdapat selisih pendapatan penjualan selama sebelum (Pra) melakukan pembiayaan dan sesudah (Pasca) melakukan pembiayaan.
- c. Bertambahnya omset penjualan dan pendapatan penjualan.

Namun, selain dari indikator jumlah pembiayaan, jangka waktu, pelatihan dan pengawasan, peranan lain yang bisa pihak BSI KC Pati lakukan dalam membantu para pelaku UMKM yaitu dengan melakukan sosialisasi dan memberikan informasi-informasi kepada para nasabah

serta calon nasabah dalam mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah⁶⁷ (wawancara Diah Rini: AOM BSI KC Pati).

Pembiayaan mikro juga memiliki peran bagi perekonomian Indonesia, diantaranya adalah pembiayaan mikro tidak hanya semata-mata bermotifkan ekonomi saja akan tetapi juga motif social yaitu diperuntukan untuk masyarakat mikro, kecil dan menengah atau UMKM. Masyarakat mikro kecil, dan menengah atau UMKM merasa sangat terbantu karena dengan pembiayaan *murabahah bil wakalah* akan menjauhkan masyarakat dari motif renternir, selain itu syarat yang dibutuhkan sangat mudah, dan juga pembiayaan *murabahah bil wakalah* akan menyelamatkan kaum muslim dari praktik riba yang sangat jelas haram hukumnya dalam al-Qur'an dan al-Hadits.

B. Kendala UMKM dalam Pengembangan Usaha di Desa Sumbermulyo Kecamatan Winong Kabupaten Pati

Setiap usaha pasti menghadapi berbagai tantangan maupun kendala yang menyangkut banyak segi, termasuk kendala di bidang sumber daya manusia. Pada dasarnya faktor-faktor tersebut dapat menghambat dalam meningkatkan pendapatan usaha. Dari data yang telah di paparkan sebelumnya maka dapat dianalisis mengenai faktor-faktor penghambat dalam meningkatkan pendapatan usaha yaitu sebagai berikut:

1. Pemasaran

Berkaitan dengan pemasaran usaha UMKM di Desa Sumbermulyo, seiring berkembangnya zaman seperti sekarang pelaku usaha mengandalkan media sosial seperti Whats App (WA) dan Facebook untuk mempromosikan hasil produksi. Sedangkan apabila dikaitkan dengan kendala yang sering dihadapi dalam pemasaran, berdasarkan wawancara yang dilakukan, adapun kendala saat melakukan pemasaran

⁶⁷ Wawancara dengan Diah Rini sebagai Account Officer Mikro BSI KC Pati, Kamis/5 Desember 2023.

apabila pesaing lain menilai barang yang dijual kurang lengkap dan mahal.

Dari hasil wawancara yang dilakukan, kondisi alam sekitar wabah covid menjadi salah satu kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk sempat mengalami penurunan karena konsumen tidak berani berkunjung sehingga menyebabkan penjualan menurun, otomatis pendapatan juga mengalami penurunan. Selain itu penjualan yang hanya mengandalkan satu jenis olahan produk saja juga menjadi kendala dalam pemasaran. Oleh karena itu pemilik usaha tidak hanya menjual satu jenis produk tetapi menciptakan aneka olahan kreatif lainnya untuk menambah minat konsumen.

2. Operasi

Berdasarkan hasil observasi yang peneliti lakukan, di tempat usaha Sumbermulyo, dapat dikatakan bahwa teknologi yang digunakan dalam usahanya masih menggunakan tenaga manual tidak dibantu dengan teknologi modern. Kelemahan dalam operasi terdiri dari teknologi yang digunakan relatif sederhana, skala produksi yang rendah dan biaya produksi yang tinggi.

3. Keuangan

Pencatatan merupakan satu hal yang tidak dapat dipisahkan dari aktivitas usaha sehari-hari. Banyak manfaat yang dapat diperoleh dengan melakukan pencatatan, yaitu pencatatan menjadi alat perencanaan, tolak ukur kinerja, laporan tertulis. Salah satu kelemahan para pengusaha kecil pada aspek keuangan yang sudah menjadi budaya perusahaan adalah harta usaha tidak dipisahkan dari harta pribadi pemilik usaha tersebut.

Hal ini sesuai dengan peneliti temukan di lapangan, berdasarkan hasil wawancara mengatakan bahwa uang hasil penjualan tidak dipisah dengan uang pribadi, karena uang hasil penjualan juga termasuk uang pribadi bagi pemilik, tetapi selama dikelola dengan baik maka tidak akan terjadi hal yang tak diinginkan. Dengan demikian selama pemilik usaha

bisa mengatur jumlah pengeluaran dan pendapatan maka kendala dalam masalah keuangan bisa dihindari.

Faktor lain yang mempengaruhi perkembangan usaha UMKM di Desa Sumbermulyo adalah sebagai berikut:

1. Ekonomi, disini pelaku usaha dituntut mampu memenuhi kebutuhan dari mulai produksi, konsumsi dan distribusi. Namun ketika pendapatan usaha mereka berkurang, tentunya perputaran kegiatan tersebut juga menjadi kendala.
2. Teknologi yang kurang dimanfaatkan oleh pelaku usaha. Di era sekarang, tentunya banyak pelaku usaha yang harus mampu menguasai dalam penggunaan teknologi. Sebab apabila tertinggal, tentunya tidak bisa mengikuti perkembangan zaman dan juga tertinggal dengan pelaku usaha lainnya. Ketertinggalan ini disebabkan faktor usaha pelaku usaha sehingga sulit belajar teknologi
3. Kompetitif atau keunggulan dalam bersaing. Setiap pelaku usaha harus memiliki kemampuan melalui karakteristik dan juga sumber daya untuk memiliki kinerja yang lebih tinggi dibandingkan dengan pelaku usaha lain dengan pasar yang sama. Seperti contohnya dalam usaha toko kelontong yang banyak dalam satu desa, sebagai pelaku usaha harus meningkatkan kreativitas dan inovasinya agar usahanya lebih diminati dan lebih menarik para konsumen.

Pelaku UMKM di Desa Sumbermulyo merasa bahwa pembiayaan mikro syariah BSI KC Pati sudah membantu dalam mengembangkan dan meningkatkan pendapatan beberapa (enam) usaha nasabah dan mempertahankan usaha UMKM agar tetap berjalan yaitu sebanyak empat nasabah, yang awalnya kekurangan modal hingga usahanya menghasilkan keuntungan lebih, bahkan ada nasabah yang tidak mengalami peningkatan dan penurunan pendapatan. Meskipun masih ada UMKM yang belum mengalami peningkatan pendapatan, akan tetapi pembiayaan tersebut masih membantu agar usaha masih tetap berjalan hingga saat ini.

Selain itu, dari usaha nasabah yang terkendala modal hingga usaha tersebut mampu memenuhi pesanan konsumen. Apabila menyimak hal tersebut, pembiayaan mikro yang dilakukan BSI KC Pati kepada masyarakat yang membutuhkan pembiayaan permodalan cukup berpengaruh demi kemajuan dan keberlangsungan usahanya. Akan tetapi pihak BSI KC Pati tidak hanya memberikan pembiayaan modal kepada masyarakat namun juga memberikan pengarahan-pengarahan kepada nasabah dalam pengembangan usaha yang lebih baik. Akan tetapi dalam hal pengarahan yang dilakukan oleh pihak BSI KC Pati masih kurang efektif karena kurangnya SDM dari pihak bank itu sendiri dan tidak masuk dalam SOP (Standar Operasional Prosedur) bank, sehingga masih ada nasabah yang belum merasakan atau menerima pengarahan oleh pihak BSI KC Pati.

Faktor lainnya yang menjadi kendala pelaku UMKM pasca pembiayaan dari BSI KC Pati adalah faktor internal dari pelaku usaha. Adanya sikap pelaku usaha yang mencampuradukkan pendapatan dengan yang lainnya serta tidak menggunakan modal usaha sebaik mungkin. Pelaku usaha menggunakan modal usaha untuk kebutuhan dan keperluan pribadinya. Sehingga tidak dipergunakan sebagaimana mestinya untuk pengembangan usaha.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat diambil kesimpulan bahwa implementasi pembiayaan mikro syariah BSI KC Pati alam mengembangkan UMKM Desa Sumbermulyo dapat disimpulkan bahwa

1. Strategi pengembangan UMKM di desa Sumbermulyo Kecamatan Winong sudah sesuai dengan beberapa teori yang ada, teori tersebut adalah aspek pasar, inovasi dan manajemen. Strategi pengembangan ini menggunakan analisis SWOT dengan kelebihan bahan baku mudah didapat, produk berkualitas dan tahan lama, harga terjangkau, lokasi usaha strategis dan hubungan baik dengan distributor. Sedangkan kelemahannya pada penggunaan alat sederhana, kurangnya modal usaha, kurangnya motivasi produk dan kurangnya promosi. Pembiayaan mikro syariah dalam mengembangkan usaha UMKM sangat berpengaruh pada peningkatan pendapatan usaha nasabah, hal tersebut dapat terbukti dengan adanya peningkatan pendapatan terhadap beberapa usaha nasabah yang telah melakukan pembiayaan mikro syariah di BSI KC Pati. Namun juga adanya UMKM yang tidak mengalami peningkatan setelah mendapatkan pembiayaan.
2. Kendala UMKM dalam pengembangan usahanya di Desa Sumbermulyo adalah dikarenakan faktor pemasaran yang kurang memanfaatkan teknologi, operasi dalam proses produksi dengan kurang modern dan kurang mampu mengatur keuangan dengan baik. Selain itu juga disebabkan oleh faktor ekonomi pelaku usaha, kemampuan teknologi untuk mengembangkan usaha sesuai perkembangan zaman dan faktor kompetitif atau keunggulan dalam bersaing dengan usaha lain yang lebih maju dan unggul. Sedangkan kendala pelaku UMKM di Desa Sumbermulyo dalam mengembangkan usaha setelah mendapatkan pembiayaan disebabkan oleh faktor sumber daya manusia dari pihak

lembaga keuangan yang kurang efektif dan merata dalam memberikan pengarahan kepada pelaku usaha sehingga pengembangan usahanya kurang maksimal. Selain itu ada faktor lain yang menyebabkan tidak meningkatnya pendapatan nasabah yaitu minimnya sumber daya manusia yang dimiliki terhadap laporan keuangan dan kurangnya pengetahuan tentang pemasaran.

B. Keterbatasan Penelitian

Dalam proses melakukan penelitian ini, terdapat beberapa keterbatasan yang mungkin dapat mempengaruhi hasil penelitian, yaitu:

1. Adanya keterbatasan literatur hasil penelitian sebelumnya yang masih kurang peneliti dapatkan. Sehingga mengakibatkan penelitian ini memiliki banyak kelemahan, baik segi hasil penelitian maupun analisisnya.
2. Adanya keterbatasan waktu, biaya, tenaga, dan kemampuan peneliti sehingga membuat penelitian ini kurang maksimal
3. Kurangnya informan dalam penelitian ini disebabkan adanya pihak UIMKM yang tidak berkenan untuk diwawancarai.
4. Keterbatasan pengetahuan peneliti dalam membuat dan menyusun hasil penelitian ini, sehingga perlu diuji Kembali keandalannya di masa depan.

C. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas maka dapat diambil saran yaitu:

1. Bagi pelaku UMKM untuk dapat memanfaatkan pembiayaan yang telah didapat dengan menggunakan dengan semaksimal mungkin dalam meningkatkan usahanya.
2. Pihak BSI KC Pati diharapkan lebih meningkatkan pengarahan-pengarahan untuk berkembangnya usaha nasabah yang telah melakukan pembiayaan, agar setelah melakukan pembiayaan pendapatan nasabah lebih meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurohim, Dindin. 2021. *Pengembangan UMKM Kebijakan, Strategi, Digital Marketing, Dan Model Bisnis UMKM*. (Bandung: PT Refika Aditama).
- Ad-Dimasyqi, Kaisir Ibnu dan Imam Jalaludin. Analisis Permintaan Kredit Modal Kerja Usaha Kecil Di Pontianak, *Jurnal Dan Ekonomi Bisnis*. Yogyakarta, 2009.
- Antonio, Syafi'i Muhammad. 2021. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*. (Jakarta: Gema Insani Press).
- Ascarya. 2013. *Akad & Produk Bank Syariah*. (Jakarta: Rajawali pers).
- Asiyah, Binti Nur. 2015. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. (Yogyakarta: Kalimedia).
- Atmaja, Hanung Eka, dan Shinta Ratnawati. "Pentingnya Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Meningkatkan Usaha Kecil Menengah." *Riset Ekonomi Manajemen*, n.d.
- Budiato, Rachmawan. 2019. *Pengembangan UMKM Antara Konseptual Dan Pengalaman Praktis*. (Yogyakarta: Gajah Mada University Press).
- Cahyadi, Indrawan. 2010. "Implementasi Program Kredit Usaha Rakyat (KUR) Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat (Studi BRI Unit Godean 1 Yogyakarta)." UIN Sunan kalijaga.
- Darsono, 2007. *Perbankan Syariah di Indonesia Kelembagaan dan Kebijakan Serta Tantangan ke Depan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada).
- Departemen Koperasi. 2008. *PDB, Investasi, Tenaga Kerja, Nilai Ekspor UMKM Di Indonesia, Depkop*. (Jakarta).
- Departemen Pendidikan Indonesia. 2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. (Jakarta: Balai Pustaka).
- Esay, Novia Aristyani dan Retno Ardianti. 2013. "Pengelolaan Sumber Daya Manusia Pada Usaha Mikro Dan Kecil Di Jawa Timur." *Jurnal AGOR* Vol. 1
- Hasibuan, Malayu. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. (Jakarta: PT Bumi Aksara).
- Hastuti. 2003. *Upaya Penguatan Usaha Mikro Dalam Rangka Peningkatan Ekonomi (Sukabumi, Bank , Kebumen, Padang, Surabaya, Makassar)*. (Jakarta: Lembaga Penelitian SMERU).
- Herdiansyah, Haris. 2015. *Wawancara, Observasi, Dan Focus Groups*. (Jakarta: Rajawali pers)

- Imroah, Siti. 2019. “Analisis Peranan Pembiayaan Mikro Terhadap Pengembangan Usaha Nasabah UMKM (Studi Pada BRI Syariah KCP Mitro),”.
- Irawan, Heri, Ilfa Dianita, dan Andi Deah Salsabila Mulya. 2021. “Peran Bank Syariah Indonesia Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional.” *Jurnal Lembaga Keuangan, Ekonomi Dan Bisnis Islam* Vol. 3.
- Jaelani, Ahmad. 2015 “Analisis Terhadap Mekanisme Pembiayaan Mikro Dengan Akad Murabahah Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur.” UIN Walisongo Semarang.
- Jony, dkk. 2021. *Strategi Pengembangan Ekonomi Kreatif*. (Bandung: Penerbit Erlangga)
- Kara, Muslimin. “Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kota Makassar.” *Jurnal Ilmu Syariah Dan Hukum* Vol. 47 NO (2013).
- Karim, A Adiwarman. 2014. *Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada).
- Kasmir. 2005. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada).
- Kasmir. 2004. *Manajemen Perbankan*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada).
- Kurniawan, Sandi. 2018. “Analisis Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Keripik Pisang Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada UMKM Keripik Pisang Jl. Pagar Alam Gang PU Kelurahan Segala Mider, Kota Bandar Lampung).” UIN Raden Intan Lampung.
- Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI) Dan Bank Indonesia (BI). 2015. *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*. Kerjasama LPPI dan BI. (Jakarta).
- Mangkunegara, Anwar Prabu. 2019. *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. (Bandung: PT Remaja Rosdakarya).
- Mawadah, Sokhikhatul. 2019. Pedagang Tradisional Sebagai Pelaku UMKM Mitra Usaha BMT Walisongo dalam Pembiayaan Produktif. (BISNIS: *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*) Vol. 7 No. 1.
- Muhammad. 2014. *Manajemen Dana Bank Syariah*. (Jakarta: Rajawali pers).
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. (Yogyakarta: VP).
- Muyassarrah. 2019. Analisis SWOT Pada Strategi Pemasaran Produk Simpanan Kurban Di KSPPS BMT NU Sejahtera Cabang Jepara. *Serambi: Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis Islam*, Vol. 01 No. 15, 71-80.
- Prayoga, Rizki Rizha. 2015. “Analisis Dampak Pembiayaan Mikro Syariah

Terhadap Omset Usaha Mikro Sector Perdagangan (Study Kasus KBMT Widhatul Ummah Kota Bogor.” Institut Pertanian Bogor.

- Priansa, Donni Juni. 2020. *Perencanaan Dan Pengembangan Sumber Daya Manusia.* (Bandung: Alfabeta).
- Purwanti, Endang. 2012. “Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Umkm Di Desa Dayaan Dan Kalilondo Salatiga,.” *Among Makarti* Vol. 5 No. (2012).
- R.T.A. Bhakti. “Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan Dengan Prinsip Bagi Hasil Oleh Lembaga Keuangan Syariah.” *Jurnal Universitas Putra Batam*, n.d
- Rahmi, Novia. 2022. "*Analisis Peran Pembiayaan Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram'.*" *Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh*".
- Ricadonna, Adriane Nadia, Muhammad Saifullah, dan Ari Kristin Prasetyoningrum. 2021. “The Effect of Trust and Brand Image on Customer Retention with Customer Loyalty as Intervening Variables to Customers of Sharia Commercial Banks.” *Jurnal Keuangan Dan Perbankan* 25, no. 2.
- Saifullah, Muhammad. 2021. “Etika Bisnis Islami Dalam Praktek Bisnis Rasulullah.” *Walisongo* Vol.19 No. (2021).
- Sedarmayanti. 2018. *Sumber Daya Manusia Dan Produktivitas Kerja.* (Bandung: CV. Mandar Maju).
- Septiana, Maulida Risya. 2013. “*Analisis Dampak Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Perkembangan Keuntungan UMKM Di Kabupaten Bogor*”. Institut Pertanian Bogor.
- Sidabutar, Dikson Efrando, & Seprini. 2018. “Pengaruh Kualitas Sumber Daya Manusia Terhadap Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kecamatan Rambah.” *The Authors* Vol. 7 No. (2018).
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif.* (Bandung: Alfabeta).
- Sugiyono, Prof. Dr. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif.* (Bandung: Alfabeta).
- Sutrisno, Edy. 2012 *Manajemen Sumber Daya Manusia.* (Jakarta: kencana).
- Tambunan, Tulus. 2012. *Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Indoesia: Isu-Isu Penting.* (Jakarta: LP3ES).
- Turmudi, Muhammad. 2017. “Pembiayaan Mikro BRI Syariah: Upaya Pemberdayaan Dan Peningkatan UMKM Oleh BRI Syariah Cabang Kendari.” *LiFalah Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam* Vol. 2 No. (2017).

- Veithzal, Rivai. 2010. *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep Dan Aplikasi*. (Jakarta: Sinar Grafika Offset).
- Wawancara dengan Ibu Tari pelaku usaha warung sate, Minggu/5 November 2023.
- Wawancara dengan Bapak Joko pelaku usaha bengkel motor, Minggu/5 November 2023.
- Wawancara dengan Bapak Uplik pelaku usaha mini market, Selasa/ 7 November 2023
- Wawancara dengan Bapak Bejo pelaku usaha sewwa tenda, Selasa/7 November 2023.
- Wawancara dengan Ibu Sasri pelaku usaha toko kelontong, Senin/6 November 2023.
- Wawancara dengan Ibu Titik pelaku usaha toko plastik, Senin/6 November 2023.
- Wawancara dengan Bapak Topo pelaku usaha warung, Selasa/7 November 2023.
- Wawancara dengan Ibu Piah pelaku usaha Toko kelontong, Rabu/ 6 November 2023.
- Wawancara dengan Diah Rini sebagai Account Officer Mikro BSI KC Pati, Kamis/5 Desember 2023.
- Wawancara dengan Diah Rini sebagai Account Officer Mikro BSI KC Pati, Kamis/5 Desember 2023.
- Wawancara dengan Nur Muallim sebagai Account Officer Mikro BSI KC Pati, Kamis/5 Desember 2023.
- Wirdayahningsih. 2014. *Bank Dan Asuransi Islam Di Indonesia*. (Jakarta: Kencana Prenada Media).
- Yuningrum, Heny, Muyassarah, Risma Dewi Astuti. "Effect of Service Quality, Product Quality, and Trust In Customer Satisfaction (Case Study at Bank BRI Syariah KCP Kendal)." *AL-ARBAH: Journal of Islamic Finance and Banking* Vol.2 No. (2020).
- Zainul, Arifin. 2013. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. (Jakarta: Pustaka ALvabet).

LAMPIRAN

Pedoman Wawancara untuk Pelaku UMKM

Nama :

Jenis Usaha :

Daftar Pertanyaan :

1. Sudah berapa lama usaha yang saudara dirikan?
2. Berapa jumlah pembiayaan (modal) yang saudara dapatkan dari BSI KC Pati?
3. Berapa tahun jangka waktu yang saudara pilih untuk melunasi pembiayaan?
4. Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati sesuai dengan dana yang saudara butuhkan?
5. Menurut saudara, apakah pembiayaan BSI KC Pati sangat membantu dalam menyelesaikan masalah modal?
6. Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati yang saudara terima dapat mengembangkan usaha saudara?
7. Apa alasan saudara memilih produk pembiayaan di BSI KC Pati?
8. Apa dasar tujuan saudara mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?
9. Apa jenis usaha yang saudara jalankan saat ini?
10. Berapakah penghasilan perhari atau perbulan saudara sebelum dan setelah mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?
11. Apakah omset penjualan saudara meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari BSI KC Pati?

LAMPIRAN

Pedoman Wawancara untuk Karyawan Bank

Nama :

Jabatan :

Daftar Pertanyaan :

1. Apa saja keunggulan dari produk pembiayaan pada BSI KC Pati dengan produk pembiayaan pada lembaga keuangan lainnya?
2. Apakah produk pembiayaan termasuk produk terbaru di BSI KC Pati?
3. Akad apa yang digunakan oleh BSI KC Pati pada produk pembiayaan?
4. Akad apa yang paling dominan dipilih nasabah untuk pembiayaan di BSI KC Pati?
5. Apa faktor yang mempengaruhi dan berdampak dalam peningkatan pendapatan UMKM, khususnya dalam produk pembiayaan di BSI KC Pati?
6. Apakah jumlah nasabah yang mengambil pembiayaan mikro BSI KC Pati selalu mengalami peningkatan?
7. Apakah setelah mendapatkan pembiayaan di BSI KC Pati, pihak UMKM mendapatkan bimbingan dan arahan terhadap pembiayaan yang diterima?
8. Apa yang menjadi tujuan nasabah mengajukan pembiayaan mikro di BSI KC Pati?
9. Berapa rata-rata jumlah pembiayaan mikro yang diberikan BSI KC Pati kepada nasabah UMKM?
10. Apa tujuan dari program pembiayaan mikro BSI KC Pati?
11. Berapakah jangka waktu yang bisa dipilih oleh nasabah pembiayaan mikro di BSI KC Pati?
12. Apakah ada ketentuan khusus dari pihak BSI KC Pati terkait dengan jangka waktu khususnya untuk pembiayaan mikro?

Lampiran

Transkrip Wawancara

Nama : Ibu Tari

Jenis Usaha : Warung Sate Kambing

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Sudah berapa lama usaha yang saudara dirikan?	Sudah 6 tahun
2.	Berapa jumlah pembiayaan (modal) yang saudara dapatkan dari BSI KC Pati?	Saya mendapatkan modal usaha 40 juta
3.	Berapa tahun jangka waktu yang saudara pilih untuk melunasi pembiayaan?	3 tahun
4.	Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati sesuai dengan dana yang saudara butuhkan?	Menurut saya sudah cukup sesuai, dan menurut saya sangat cukup untuk modal
5.	Menurut saudara, apakah pembiayaan BSI KC Pati sangat membantu dalam menyelesaikan masalah modal?	Sangat membantu usaha warung saya, saya juga sekarang menjual sate ayam
6.	Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati yang saudara terima dapat mengembangkan usaha saudara?	Sudah, karena dengan adanya modal tersebut usaha saya menjadi semakin meningkat pendapatannya
7.	Apa alasan saudara memilih produk pembiayaan di BSI KC	Ya karena di BSI ini kan berbasis syariah dan marginnya juga ringan

	Pati?	
8.	Apa dasar tujuan saudara mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?	Tujuan saya tentu menambah modal usaha, menambah menu makanan di warung saya biar pelanggan tidak bosan
9.	Apa jenis usaha yang saudara jalankan saat ini?	Ada warung sate, sate kambing dan sate ayam
10.	Berapakah penghasilan perhari atau perbulan saudara sebelum dan setelah mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?	Penghasilan sebelum mendapatkan pembiayaan itu sekitar 400 rb peharinya. Tapi alhamdulillah setelah ada modal dari pembiayaan ini pendapatan jadi meningkat sekitar 700 ribu perhari
11.	Apakah omset penjualan saudara meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari BSI KC Pati?	Alhamdulillah jelas ada peningkatan

Lampiran

Transkrip Wawancara

Nama : Pak Joko

Jenis Usaha : Bengkel Motor

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Sudah berapa lama usaha yang saudara dirikan?	Sudah sekitar 7 tahun usaha ini saya dirikan
2.	Berapa jumlah pembiayaan (modal) yang saudara dapatkan dari BSI KC Pati?	Pembiayaan yang saya dapat dari BSI 200 juta
3.	Berapa tahun jangka waktu yang saudara pilih untuk melunasi pembiayaan?	5 tahun
4.	Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati sesuai dengan dana yang saudara butuhkan?	Sudah sesuai dengan yang saya harapkan karena seperti yang anda tahu untuk modal sparepart motir sudah mahal-mahal harganya, belum lagi untuk menggaji karyawan saya yang semakin bertambah.
5.	Menurut saudara, apakah pembiayaan BSI KC Pati sangat membantu dalam meyelesaikan masalah modal?	Setidaknya pembiayaan ini sudah membantu saya. Memang seorang pengusaha harus berani modal untuk meningkatkan segala sesuatu untuk usahanya. Jadi uang tersebut memang sangat membantu usaha bengkel saya

6.	Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati yang saudara terima dapat mengembangkan usaha saudara?	Tentu saja, dilihat dari semakin lengkapnya stok barang di bengkel dan semakin banyak pula pelanggan yang puas dengan bengkel saya yang cukup lengkap
7.	Apa alasan saudara memilih produk pembiayaan di BSI KC Pati?	Awalnya saya mengetahui bsi ini dari keluarga dan saya memutuskan untuk mengambil pembiayaan di bsi ini karena saya sudah cocok dan prosesnya mudah tidak ribet
8.	Apa dasar tujuan saudara mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?	Tujuan saya dengan modal ini bengkel saya menjadi lebih maju, lebih ramai dan tentunya pendapatan setiap harinya semakin meningkat
9.	Apa jenis usaha yang saudara jalankan saat ini?	Bengkel motor dan menjual sparepart motor
10.	Berapakah penghasilan perhari atau perbulan saudara sebelum dan setelah mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?	Penghasilan sebelum 3 jutaan peharinya. Setelah ada modal tambahan ini pendapatan menjadi 6 jutaan perhari
11.	Apakah omset penjualan saudara meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari BSI KC Pati?	Omset tentu meningkat meskipun tidak tetap nominalnya

Lampiran

Transkrip Wawancara

Nama : Pak Uplik

Jenis Usaha : Mini Market

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Sudah berapa lama usaha yang saudara dirikan?	Usaha saya jalan 4 tahun
2.	Berapa jumlah pembiayaan (modal) yang saudara dapatkan dari BSI KC Pati?	50 juta
3.	Berapa tahun jangka waktu yang saudara pilih untuk melunasi pembiayaan?	Jangka waktu yang saya ambil 3 tahun
4.	Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati sesuai dengan dana yang saudara butuhkan?	Dibilang sesuai sih belum, tapi setidaknya membantu untuk tambahan modal sudah lebih dari cukup
5.	Menurut saudara, apakah pembiayaan BSI KC Pati sangat membantu dalam menyelesaikan masalah modal?	Sudah membantu
6.	Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati yang saudara terima dapat mengembangkan usaha saudara?	Sudah dapat mengembangkan usaha toko saya
7.	Apa alasan saudara memilih	Karena persyaratannya cukup

	produk pembiayaan di BSI KC Pati?	mudah
8.	Apa dasar tujuan saudara mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?	Tujuan saya untuk membeli keperluan usaha saya, memperlengkap barang dan keperluan sehari-hari
9.	Apa jenis usaha yang saudara jalankan saat ini?	Mini market
10.	Berapakah penghasilan perhari atau perbulan saudara sebelum dan setelah mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?	Sebelumnya 20 juta perbulan, kalau sekarang bisa mencapai 25 juta perbulannya
11.	Apakah omset penjualan saudara meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari BSI KC Pati?	Dengan modal tersebut tentu membuat omset toko saya meningkat

Lampiran

Transkrip Wawancara

Nama : Pak Bejo

Jenis Usaha : Peyewaan Tenda

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Sudah berapa lama usaha yang saudara dirikan?	Sudah 8 tahun
2.	Berapa jumlah pembiayaan (modal) yang saudara dapatkan dari BSI KC Pati?	Saya mendapatkan pembiayaan untuk modal sebanyak 60 juta
3.	Berapa tahun jangka waktu yang saudara pilih untuk melunasi pembiayaan?	3 tahun
4.	Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati sesuai dengan dana yang saudara butuhkan?	Saya rasa sudah sesuai, karena dengan modal sejumlah tersebut bisa saya gunakan untuk menambah jumlah perabotan tenda untuk disewakan
5.	Menurut saudara, apakah pembiayaan BSI KC Pati sangat membantu dalam menyelesaikan masalah modal?	Sangat mambantu usaha saya
6.	Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati yang saudara terima dapat mengembangkan usaha saudara?	Dapat, karena dengan modal tersebut dapat menambah beberapa perlengkapan sewa tenda saya

7.	Apa alasan saudara memilih produk pembiayaan di BSI KC Pati?	Alasan saya mengambil pembiayaan di bsi karena lebih mudah dibandingkan dengan bank lainnya jika berkaitan dengan pembiayaan modal usaha
8.	Apa dasar tujuan saudara mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?	Tujuan saya mengambil pembiayaan di bsi untuk menambah persediaan barang sewaan saya, sehingga lebih banyak jumlah dan variasinya
9.	Apa jenis usaha yang saudara jalankan saat ini?	Penyewaan tenda dan gerabah untuk acara
10.	Berapakah penghasilan perhari atau perbulan saudara sebelum dan setelah mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?	Penghasilan sebetulnya tidak pasti tergantung musim juga. Jadi sekitar 4 juta dapat diperoleh dari usaha saya. Sedangkan setelah dapat tambahan modal ini bisa mencapai 7 juta ketika musing kondangan dan sebagainya
11.	Apakah omset penjualan saudara meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari BSI KC Pati?	Tentu omset usaha sewa saya meningkat

Lampiran

Transkrip Wawancara

Nama : Ibu Siti

Jenis Usaha : Sayuran Keliling

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Sudah berapa lama usaha yang saudara dirikan?	Sudah lama sekitar 10 tahunan
2.	Berapa jumlah pembiayaan (modal) yang saudara dapatkan dari BSI KC Pati?	Saya ambil sedikit, Cuma 10 juta
3.	Berapa tahun jangka waktu yang saudara pilih untuk melunasi pembiayaan?	2 tahun
4.	Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati sesuai dengan dana yang saudara butuhkan?	Ya sesuai saja, karena usaha saya kan juga tidak terlalu besar. Jadi menurut saya modal 10 juta sudah sangat membantu sekali
5.	Menurut saudara, apakah pembiayaan BSI KC Pati sangat membantu dalam menyelesaikan masalah modal?	Alhamdulillah dapat membantu saya ketika sedang tidak ada modal
6.	Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati yang saudara terima dapat mengembangkan usaha saudara?	Sangat membantu dan dapat mengembangkan usaha saya. Misalnya ketika musim korona dulu. Pendapatan sangat sedikit sehingga tidak ada modal untuk

		berjualan lagi
7.	Apa alasan saudara memilih produk pembiayaan di BSI KC Pati?	Mudah dan ringan untuk marginnya
8.	Apa dasar tujuan saudara mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?	Untuk membeli perlengkapan dagangan saya, untuk menambah barang jualan saya
9.	Apa jenis usaha yang saudara jalankan saat ini?	Menjual sayur dan ikan keliling
10.	Berapakah penghasilan perhari atau perbulan saudara sebelum dan setelah mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?	Penghasilan saya setiap hari tidak menentu ya paling sekitar 200 ribu, alhamdulillah dapat modal tambahan kadangbisa sampai 300 ribu bahkan 400 ribu
11.	Apakah omset penjualan saudara meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari BSI KC Pati?	Penjualan saya meningkat sehingga omset juga alhamdulillah meningkat. Meskipun tidak menentu

Lampiran

Transkrip Wawancara

Nama : Ibu Romlah

Jenis Usaha : Penjual Ikan

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Sudah berapa lama usaha yang saudara dirikan?	Usaha saya sudah lama sekali mungkin 10 tahun lebih
2.	Berapa jumlah pembiayaan (modal) yang saudara dapatkan dari BSI KC Pati?	10 juta
3.	Berapa tahun jangka waktu yang saudara pilih untuk melunasi pembiayaan?	Jangka waktu yang saya ambil 1 tahun
4.	Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati sesuai dengan dana yang saudara butuhkan?	Meskipun tidak sesuai tapi tetap membantu usaha saya ketika sedang sepi
5.	Menurut saudara, apakah pembiayaan BSI KC Pati sangat membantu dalam menyelesaikan masalah modal?	Modal tersebut dapat saya gunakan untuk modal dan membeli bahan jualan. Apalagi ketika penjualan sepi dan tidak balik modal
6.	Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati yang saudara terima dapat mengembangkan usaha saudara?	Sangat membantu dan dapat mengembangkan usaha
7.	Apa alasan saudara memilih produk pembiayaan di BSI KC	Mudah prosesnya dan juga syariah, orangnya juga ramah

	Pati?	
8.	Apa dasar tujuan saudara mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?	Kebetulan ini pertama kali saya mengambil pembiayaan di bsi dan modal tersbeut dapat saya gunakan untuk menambah dagangan saya
9.	Apa jenis usaha yang saudara jalankan saat ini?	Menjual ikan dan ikan panggang
10.	Berapakah penghasilan perhari atau perbulan saudara sebelum dan setelah mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?	Biasanya mencapai 400 ribu ketika rama, ketika ada tambahan modal saya mencoba pesan antar, sehingga banyak yang minat dan pendapatan bisa menjadi 500 ribu lebih
11.	Apakah omset penjualan saudara meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari BSI KC Pati?	Alhamdulillah omset sedikit demi sedikit semakin meningkat

Lampiran

Transkrip Wawancara

Nama : Ibu Sari

Jenis Usaha : Toko Sembako

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Sudah berapa lama usaha yang saudara dirikan?	5 tahun
2.	Berapa jumlah pembiayaan (modal) yang saudara dapatkan dari BSI KC Pati?	Saya menerima pembiayaan sebesar 30 juta
3.	Berapa tahun jangka waktu yang saudara pilih untuk melunasi pembiayaan?	3 tahun
4.	Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati sesuai dengan dana yang saudara butuhkan?	Menurut saya tambahan modal yang diberikan sudah sesuai dengan kebutuhan
5.	Menurut saudara, apakah pembiayaan BSI KC Pati sangat membantu dalam menyelesaikan masalah modal?	Tentu saja karena saya dapat menggunakan modal tersebut untuk menambah stok barang sembako di toko saya
6.	Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati yang saudara terima dapat mengembangkan usaha saudara?	Cukup membantu
7.	Apa alasan saudara memilih produk pembiayaan di BSI KC	Mungkin karena saya sudah pernah mengambil pembiayaan

	Pati?	sebelumnya jadi ini lebih mudah prosesnya
8.	Apa dasar tujuan saudara mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?	Awalnya tujuan saya dengan pembiayaan ini dapat menambah stok dagangan dan macam-macam kebutuhan pokok
9.	Apa jenis usaha yang saudara jalankan saat ini?	Toko sembako
10.	Berapakah penghasilan perhari atau perbulan saudara sebelum dan setelah mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?	Untuk sebulannya biasanya mencapai 8 juta. Tetapi setelah mendapatkan pembiayaan saya hitung pendapatan saya tetap sama saja
11.	Apakah omset penjualan saudara meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari BSI KC Pati?	Tetap saja, mungkin karena kurangnya pengelolaan modal yang saya terima itu jadi kurang berpengaruh di usaha saya. Selain itu juga kurang adanya pengarahan dari pihak bsi untuk usaha saya setelah mendapatkan pembiayaan.

Lampiran

Transkrip Wawancara

Nama : Ibu Titik

Jenis Usaha : Toko Plastik

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Sudah berapa lama usaha yang saudara dirikan?	Usaha toko plastik saya ini baru jalan 3 tahun
2.	Berapa jumlah pembiayaan (modal) yang saudara dapatkan dari BSI KC Pati?	Saya ambil 75 juta
3.	Berapa tahun jangka waktu yang saudara pilih untuk melunasi pembiayaan?	3 tahun
4.	Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati sesuai dengan dana yang saudara butuhkan?	Iya sesuai, karena saya gunakan untuk modal stok berbagai macam perlengkapan bahan plastik
5.	Menurut saudara, apakah pembiayaan BSI KC Pati sangat membantu dalam menyelesaikan masalah modal?	Modal ini sangat membantu usaha saya. Karena menurut saya dengan 75 juta untuk toko plastik sudah sangat membantu ketika membeli barang-barang yang saya perlukan
6.	Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati yang saudara terima dapat mengembangkan usaha saudara?	Sangat membantu tentunya, karena modal ini saya dapat menambah stok barang di toko
7.	Apa alasan saudara memilih	Alasan saya mengajukan

	produk pembiayaan di BSI KC Pati?	pembiayaan untuk menambah modal usaha karena di bank konvensional lama prosesnya, kemudian saya mendapat saran untuk mencoba di bsi ternyata lebih mudah
8.	Apa dasar tujuan saudara mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?	Tujuannya ya tentu untuk membeli perlengkapan usaha saya untuk menambah barang dagangan saya
9.	Apa jenis usaha yang saudara jalankan saat ini?	Toko plastik
10.	Berapakah penghasilan perhari atau perbulan saudara sebelum dan setelah mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?	Pendapat dari sebelum dan sesudah mendapatkan modal tambahan ternyata sama saja
11.	Apakah omset penjualan saudara meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari BSI KC Pati?	Omset toko saya sama dari sebelumnya

Lampiran

Transkrip Wawancara

Nama : Pak Topo

Jenis Usaha : Warung Makan

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Sudah berapa lama usaha yang saudara dirikan?	Sekitar 6 tahun usaha saya ini
2.	Berapa jumlah pembiayaan (modal) yang saudara dapatkan dari BSI KC Pati?	Pembiayaan saya di bsi 10 juta saja
3.	Berapa tahun jangka waktu yang saudara pilih untuk melunasi pembiayaan?	Jangka waktu yang saya ambil 2 tahun. Agar lebih ringan membayarnya
4.	Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati sesuai dengan dana yang saudara butuhkan?	Sangat sesuai untuk modal belanja warung
5.	Menurut saudara, apakah pembiayaan BSI KC Pati sangat membantu dalam meyelesaikan masalah modal?	Modal ini sangat membantu usaha saya. Saya dapat menambah berbagai menu masakan untuk warung makan saya
6.	Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati yang saudara terima dapat mengembangkan usaha saudara?	Awalnya membantu saya ketika usaha saya sepi sebab musim korona, saya mendapatkan modal tersebut
7.	Apa alasan saudara memilih produk pembiayaan di BSI KC	Pembiayaan ini saya ajukan karena untuk menambah modal usaha

	Pati?	apalagi ketika musim korona kan sepi sedikit pemasukan
8.	Apa dasar tujuan saudara mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?	Untuk membeli berbagai kebutuhan warung
9.	Apa jenis usaha yang saudara jalankan saat ini?	Warung makan
10.	Berapakah penghasilan perhari atau perbulan saudara sebelum dan setelah mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?	Sebelumnya pendapatan bisa 300 ribuan, saya kira setelah mendapatkan modal bisa lebih dari itu. Ternyata sebaliknya. Mungkin karena kondisi dan cuaca sedang pandemi saat itu
11.	Apakah omset penjualan saudara meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari BSI KC Pati?	Omset tidak ada kenaikan malah kadang menurun

Lampiran

Transkrip Wawancara

Nama : Ibu Piah

Jenis Usaha : Toko Kelontong

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Sudah berapa lama usaha yang saudara dirikan?	Baru 2 tahun saya menjalankan usaha
2.	Berapa jumlah pembiayaan (modal) yang saudara dapatkan dari BSI KC Pati?	15 juta modal dari bsi
3.	Berapa tahun jangka waktu yang saudara pilih untuk melunasi pembiayaan?	2 tahun
4.	Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati sesuai dengan dana yang saudara butuhkan?	Kalau untuk usaha saya sudah sesuai dengan yang saya butuhkan
5.	Menurut saudara, apakah pembiayaan BSI KC Pati sangat membantu dalam menyelesaikan masalah modal?	Sangat membantu
6.	Apakah jumlah pembiayaan dari BSI KC Pati yang saudara terima dapat mengembangkan usaha saudara?	Meskipun saya gunakan untuk keperluan lain tetapi setidaknya usaha saya masih tetap bisa berjalan
7.	Apa alasan saudara memilih produk pembiayaan di BSI KC	Alasan saya mengambil pembiayaan di bank tersebut

	Pati?	karena lebih mudah di bandingkan dengan bank lainnya jika berkaitan dengan pembiayaan modal usaha.
8.	Apa dasar tujuan saudara mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?	Tujuan saya awalnya untuk menambah modal, tetapi karen beberapa faktor malah saya gunakan untuk keperluan lainnya, salah satunya untuk sekolah anak membayar uang sekolahnya.
9.	Apa jenis usaha yang saudara jalankan saat ini?	Toko kelontong
10.	Berapakah penghasilan perhari atau perbulan saudara sebelum dan setelah mengambil pembiayaan di BSI KC Pati?	Penghasilan tetap sama sekitar 3 jutaan bahkan kadang kurang dari segitu
11.	Apakah omset penjualan saudara meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari BSI KC Pati?	tidak ada kenaikan malah kadang menurun

Lampiran

Transkrip Wawancara

Nama : Diah Rini

Jabatan : Account Officer Mikro

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apa saja keunggulan dari produk pembiayaan pada BSI KC Pati dengan produk pembiayaan pada lembaga keuangan lainnya?	Pembiayaan BSI KC Pati khususnya pembiayaan mikro memiliki keunggulan disegi pemberian modal di mana modal yang diberikan kepada nasabah bukan dana subsidi dari pemerintah melainkan dananya didapatkan dari Dana Pihak Ketiga yang nantinya akan ada pembagian bagi hasil antara bank dengan nasabah. Jadi jika nasabah membutuhkan dana yang berasal dari pihak ketiga maka lebih mudah, murah dan terjangkau dibandingkan dengan bank lainnya.
2.	Apakah produk pembiayaan termasuk produk terbaru di BSI KC Pati?	Sebenarnya pembiayaan mikro di BSI KC Pati bukan produk terbaru melainkan memang sudah lama karena sistem operasionalnya yang sudah berbasis syariah.
3.	Akad apa yang digunakan oleh BSI KC Pati pada produk pembiayaan?	Akad musyarakah dan akad murabahah.

4.	Akad apa yang paling dominan dipilih nasabah untuk pembiayaan di BSI KC Pati?	Pada BSI KC Pati akad ditetapkan sesuai dengan kebutuhan nasabah. Misalnya untuk usaha mie akad yang ditetapkan adalah akad musyarakah tidak bisa akad murabahah, tetapi akad murabahah bisa ditetapkan untuk jual beli kendaraan. Dan akad yang paling dominan di BSI KC Pati adalah akad murabahah.
5.	Apa faktor yang mempengaruhi dan berdampak dalam peningkatan pendapatan UMKM, khususnya dalam produk pembiayaan di BSI KC Pati?	Sebenarnya ada empat peran yang berpengaruh, cuma mungkin lebih dominan ke jumlah pembiayaan, pelatihan maupun pengawasan karena pada BSI KC Pati dalam menetapkan jangka waktu terlebih dahulu melihat cash flow atau arus kas nasabah yang bersangkutan dan melakukan pemotongan 50% dari laba kotor nasabah. Makanya modal lebih mempengaruhi.

Lampiran

Transkrip Wawancara

Nama : Nur Muallim

Jabatan : Account Officer Mikro

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah jumlah nasabah yang mengambil pembiayaan mikro BSI KC Pati selalu mengalami peningkatan?	Iya, kalau untuk peningkatan jumlah nasabahnya setiap tahun NOAny (Number Off Account) bertambah atau mengalami peningkatan.
2.	Apakah setelah mendapatkan pembiayaan di BSI KC Pati, pihak UMKM mendapatkan bimbingan dan arahan terhadap pembiayaan yang diterima?	Sebenarnya ada programnya, namun semua itu tergantung pada AOM masing-masing yang handle. Kebijakan dari kantor sendiri ada program mengarah dan bimbingan biasanya dilakukan ketika penagihan
3.	Apakah selama ini terdapat kegagalan usaha setelah mendapatkan pembiayaan?	Tentu saja ada, hal ini biasanya disebabkan oleh faktor individu yang menggunakan modal usaha untuk keperluan lain bukan untuk meningkatkan usahanya.
4.	Apa yang menjadi tujuan nasabah mengajukan pembiayaan mikro di BSI KC Pati?	Adapun tujuan nasabah mengajukan pembiayaan mikro tentunya bervariasi ada yang untuk menambah persediaan barang ataupun untuk investasi misalnya

		membeli peralatan untuk usahanya atau untuk membangun tempat usaha. Namun, yang paling dominan tujuan nasabah mengajukan pembiayaan mikro di BSI KC Pati adalah untuk menambah persediaan barang dagangan.
5.	Berapa rata-rata jumlah pembiayaan mikro yang diberikan BSI KC Pati kepada nasabah UMKM?	Dimulai dari Rp 5.000.000 – Rp 100.000.000 bahkan bisa melebihi dari ketetapan yang sudah ada, dilihat juga dari kemampuan dan kepercayaan nasabah dalam membayar angsuran per bulannya.
6.	Apa tujuan dari program pembiayaan mikro BSI KC Pati?	Tujuan dari program pembiayaan mikro selain bermu'amalah dan mendapatkan profit adalah untuk membantu mengembangkan usaha nasabah UMKM. Dengan adanya pembiayaan mikro usaha nasabah bisa lebih berkembang, persediaan barang dagangan lebih banyak atau peralatannya lebih memadai di dalam nasabah UMKM menjalankan usahanya.
7.	Berapakah jangka waktu yang bisa dipilih oleh nasabah pembiayaan mikro di BSI KC Pati?	Untuk pembiayaan modal usaha jangka waktunya di mulai dari 1-3 tahun, ada juga yang 4-5 tahun.

8.	Apakah ada ketentuan khusus dari pihak BSI KC Pati terkait dengan jangka waktu khususnya untuk pembiayaan mikro?	Tidak ada ketentuan khusus dari BSI KC Pati terkait jangka waktu, itu murni dari keinginan nasabah dan dilihat dari cash flow setiap nasabah.
----	--	---

LAMPIRAN

Dokumentasi



Gambar 1. 1 Wawancara dengan Ibu Sus



Gambar 1. 2 Wawancara dengan Pak Topo



Gambar 1. 3 Wawancara Dengan Bapak Bejo



Gambar 1. 4 Wawancara dengan Ibu Piah



Gambar 1. 5 Wawancara dengan Ibu Siti



Gambar 1. 6 Wawancara dengan Ibu Sasri



Gambar 1. 7 Wawancara dengan Bapak Uplik



Gambar 1.8 Toko Plastik Bu Titik



Gambar 1.9 Warung Sate Ibu Tari

LAMPIRAN

NOTA PEMBIMBING



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

*Jl. Prof. DR. Hamka Kampus III Ngaliyan, Telp/Fax (024) 7608454 Semarang 50185
Website : febi.walisongo.ac.id – Email : febi@walisongo.ac.id*

Nomor : B-185/Un.10.5/D.1/PP.00.9/6/2020 13 Feb 2021
Lampiran : -
Hal : Penunjukan menjadi Dosen Pembimbing Skripsi

Kepada Yth.
Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag
Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
UIN Walisongo
Di Semarang

Assalamualaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan pengajuan proposal tugas akhir mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Yunia Elviyanti
NIM : 1705036073
Program Studi : S1 Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Pengaruh Dana Pihak Ketiga, Margin Murabahah Dan Biaya Operasional Pendapatan Operasional Terhadap Pembiayaan Murabahah Pada PT. Bank BRI Syariah Periode 2014-2020

Maka, kami mengharap kesediaan Saudara untuk menjadi Pembimbing I penulisan skripsi mahasiswa tersebut, dengan harapan :

1. Topik yang kami setuju masih perlu mendapat pengarahan Saudara terhadap judul, kerangka pembahasan dan penulisan.
2. Pembimbingan dilakukan secara menyeluruh sampai selesainya penulisan tugas akhir.

Untuk membantu tugas saudara, maka bersama ini kami tunjuk sebagai Pembimbing II saudara Muyassarah, M.Si. Demikian, atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.



Tembusan :

1. Pembimbing II
2. Mahasiswa yang bersangkutan

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Yunia Elviyanti
Tempat, Tanggal Lahir : Pati, 27 Juni 1999
NIM : 1705036013
Alamat : Sumbermulyo RT.04, RW.02, Winong, Pati
E-mail : yuniaelviyanti06@gmail.com
Riwayat Pendidikan Formal :
a. TK PGRI Sumbermulyo lulus 2005
b. SDN Sumbermulyo 03 lulus 2011
c. MTS Tarbiyatul Banin 2014
d. MA PPKP Darul Ma'la lulus 2017

Semarang, 5 Juni 2024



Yunia Elviyanti

NIM. 1705036013